

## Aanvullende info bij persbericht

### **Marketing met Apps**

*Direct binnen handbereik van de doelgroep*

Apps zijn immens populair. De vraag naar Apps neemt naar verwachting de komende twee jaar toe. Dit is ook wel begrijpelijk, want een smartphone is immers altijd binnen handbereik.

### **Apps ideale informatievoorziening**

Apps zijn de ideale manier om een doelgroep snel en effectief van informatie te voorzien. Werken met een App gaat sneller dan werken met de browser. De gebruiker kiest de App om even snel de laatste informatie over de aangeboden onderwerpen te lezen of de andere aangeboden functies te gebruiken.

### **Communiceren en branding**

Een ander belangrijk aspect van een App is branding. Dit begint al met het icoon op het overzichtsscherm en daarna de splash-screen dat wordt getoond bij het opstarten.

Bekendheid van een merk neemt toe doordat de gebruiker de naam en het icoon steeds weer tegenkomt bij het gebruik van hun smartphone.

### **Kosteneffectieve marketing**

Naast de bovenstaande voordelen is een App zeer effectief in te zetten. De investering voor een complete iPhone® App met uitgebreide informatieve functionaliteit, begint vanaf € 1.500,-. Door deze gratis aan te bieden in de iTunes App Store<sup>SM</sup>, is de drempel voor een grote schare gebruikers weggenomen. Naast de iPhone is de App ook geschikt voor de iPad®.

Als de App bijvoorbeeld 1500 keer gedownload is uit de App Store, is de kostprijs voor het effectief bereiken van een doelgroep slechts € 1,- per gebruiker! Er zijn weinig marketing oplossingen die zo efficiënt zullen werken.

### **Combinatie met updates**

Door ervoor te zorgen dat de App steeds actuele en wetenswaardige informatie biedt, kan een trouwe groep gebruikers verzameld worden. Marketingacties als aanbiedingen en speciale kortingen via iPhone zijn dan ook snel te bedenken.

---

#### **Meer informatie:**

**Dennis Oosting,**

Hardworks B.V.,

T 0031(0)88 00 79 111

M 0031 (0)6 41 82 14 32

E [dennis@hardworks.nl](mailto:dennis@hardworks.nl)