

Checklist para la promoción para su juego de marketing



Use esta lista para comprobar que ha cubierto todas las oportunidades de promoción posibles mediante marketing digital y marketing offline.

Promoción digital

- Redes sociales (publicaciones/publicidad)
- Emails (boletines de noticias o correo dedicado)
- Comunicación del cliente (facturas, emails de reservas, servicios al cliente)
- Mensajes de texto
- Notificaciones push (si hay una aplicación móvil disponible)

Promoción en sus puntos de venta al por menor o en sus productos

- Códigos QR
- Tabletas y pantallas interactivas
- Pósters/carteles
- Documentos de clientes (facturas, recibos...)
- Empaquetado de productos
- Medios de comunicación

Frecuencia de la comunicación

- Anticipación (en el despegue hacia su campaña)
- Recordatorios regulares (dependiendo de la duración de su campaña)
- Recordatorio final para asegurarse de que los clientes "no se lo pierden" (el último día de la campaña)

Retención del jugador

- Divida la campaña en numerosos periodos cortos para ofrecernos premios cada semana/periodo.
- Para juegos basados en puntos con una tabla de clasificación, restablezca el ranking cada semana/periodo.

