

Lista promozionale per il tuo gioco di marketing



Usa questo elenco per verificare di aver coperto tutte le possibili opportunità promozionali tramite il marketing digitale e il marketing offline.

Promozione digitale

- Social media (post/pubblicità)
- E-mail (newsletter o e-mail dedicate)
- Comunicazione col cliente (fatture, e-mail di prenotazione, servizi clienti)
- Messaggi di testo
- Notifiche push (se disponibile un'app mobile)

Promozione nei tuoi punti vendita al dettaglio o sui tuoi prodotti

- Codici Q
- Schermi e table interattivi
- Poster/cartellon
- Documenti del cliente (fatture, ricevute...)
- Packaging del prodotto
- Mass-media

Frequenza di comunicazione

- Provocazioni (nella costruzione della campagna)
- Promemoria regolari (in base alla durata della tua campagna)
- Promemoria finale per assicurarsi che il cliente "non se la perda" (nell'ultimo giorno della campagna)

Fidelizzazione del giocatore

- Suddividi la campagna in vari brevi periodi per offrire nuovi prezzi ogni settimana/periodo.
- Per i giochi a punto con una classifica, resetta la classifica ogni settimana/periodo.

