



- MARKETING MÓVIL -

Beneficio de las aplicaciones móviles y casos de éxito

Miguel Ángel Sánchez Jiménez
Departamento de Marketing y Comunicación
Universidad de Cádiz

Beneficios de las aplicaciones

Beneficio para los usuarios:

- Los usuarios obtienen un alto grado de utilidad.
- Facilidad de acceso al contenido.
- Almacenamiento y acceso a sus datos.
- Personalización.
- Compras de manera directa e inmediata.

Beneficios de las aplicaciones

Beneficio para las marcas:

- Las aplicaciones permiten a las marcas ganar en presencia y notoriedad.
- Nuevo medio de distribución.
- Establecer comunicaciones y relaciones con sus clientes.
- Canal de venta.



Objetivos de las aplicaciones



Objetivos de comunicación y negocio.

Eficacia → Planteamiento estratégico, enfoque o presentación creativa y estar bien comunicado en todos los medios.



Objetivos de las aplicaciones



Principales objetivos de las aplicaciones:

1. Aplicación como generadora de notoriedad e imagen de marca.
2. Como objetivo de fidelización.
3. Como herramienta de gestión.
4. Como herramienta y canal de ventas.
5. Como generadoras de ingreso.

Casos de éxito

1. Aplicación como generadora de notoriedad e imagen de marca.

Toyota drive tools



Casos de éxito

1. Aplicación como generadora de notoriedad e imagen de marca.

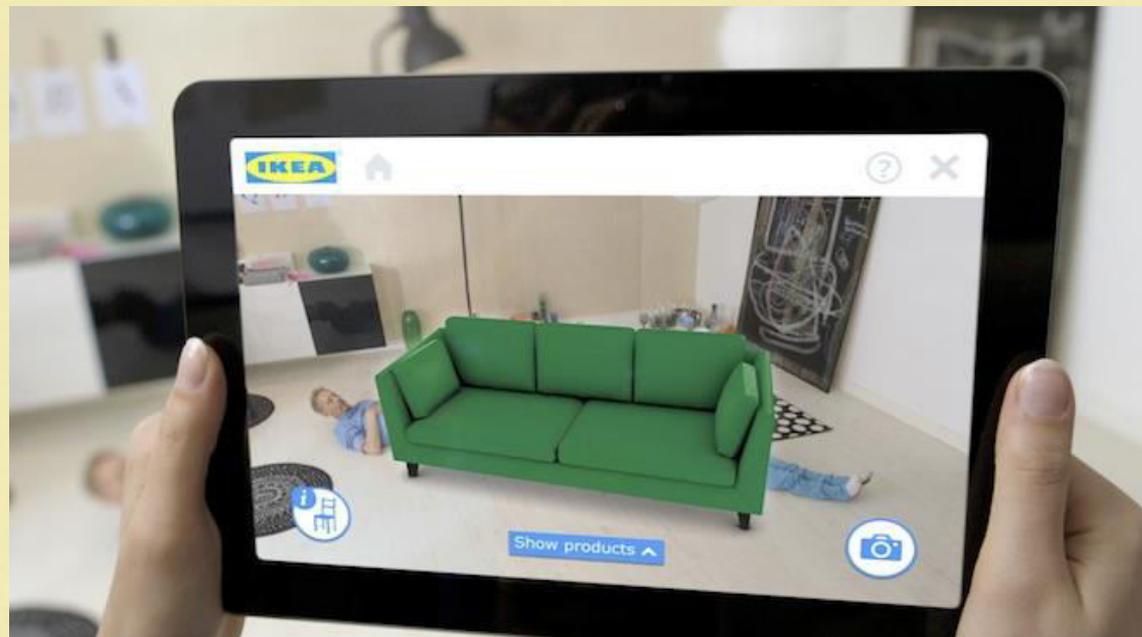
100 montaditos



Casos de éxito

1. Aplicación como generadora de notoriedad e imagen de marca.

IKEA



Casos de éxito

1. Aplicación como generadora de notoriedad e imagen de marca.

En ruta Ford



Casos de éxito

1. Aplicación como generadora de notoriedad e imagen de marca.

Nissan Juke

CAZA NISSAN JUKE
URBANPROOF ENERGISED

¿Has olvidado la contraseña de tu app móvil?

¿QUÉ ES? PISTAS **PERFIL** RANKING

¡EMPIEZA LA CAZA!

¡No te olvides de que estás aquí para ganar un Nissan Juke! Y recuerda que por el camino podrás ganar un montón de increíbles regalos.

- 01 Hazte fan de Nissan Juke España.
- 02 Entra en nuestra aplicación y empieza a jugar.
- 03 Busca todos los Nissan Juke que puedas... ¡y captúrnoslos!
- 04 Tus amigos pueden ayudarte a conseguir más energía.
- 05 ¡Un Nissan Juke puede ser tuyo! Además, habrá un montón de regalos.

¿Ya tienes tu aplicación móvil?

IPHONE ANDROID

Casos de éxito

1. Aplicación como generadora de notoriedad e imagen de marca.

Nestlé



Casos de éxito

2. Como objetivo de fidelización.

Cepsa

The screenshot displays the Cepsa mobile application interface. At the top, there is a red header with the Cepsa logo and a navigation bar containing an 'Atrás' button, a list of three items, and a location icon. Below the header, the text 'Estaciones de Servicio' is displayed. A 'Filtro:' section contains various service icons such as 'OPEN', a coffee cup, a briefcase, a car, a gas pump, a parking 'P' sign, an 'H' sign, and a wrench. The main content area is a list of service stations, each with a gas pump icon, the station name, the address, and the distance from the current location. The current location is shown at the bottom as 'Avenida de Burgos, 19, 28036 Madrid, España'.

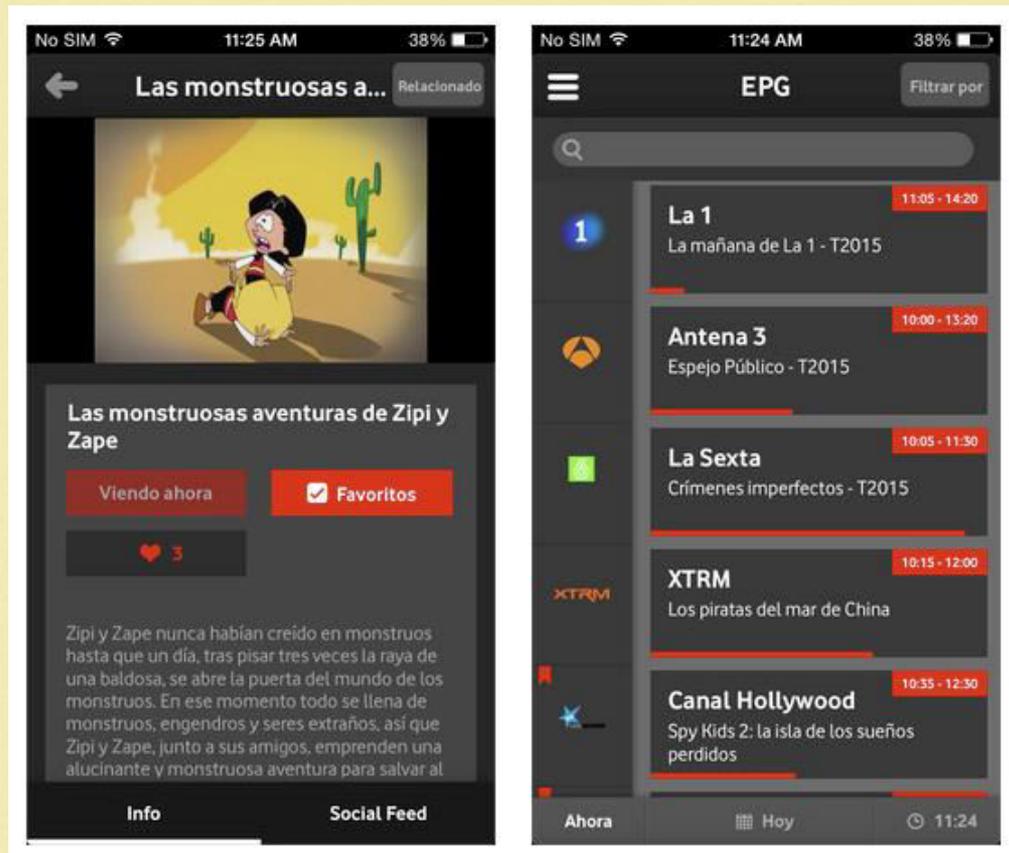
| Station Name | Address | Distance |
|--------------------|--------------------------------|----------|
| PINAR DE CHAMARTIN | AVDA. SAN LUIS, 75 | 1,0 km |
| GUIROPA | AVDA. PIO XII, 6 | 1,2 km |
| BERNABEU | PASEO DE LA CASTELLANA, S/... | 2,6 km |
| SAN MATIAS | PASEO DEL MAR CASPIO, S/N | 2,6 km |
| MIRASIERRA | CARDENAL HERRERA ORIA, 81 | 2,7 km |
| SANCHINARRO | AVDA. MARIA DE PORTUGAL, 15... | 2,8 km |
| PUJANA LORENZO | CORAZON DE MARIA, 76 | 3,1 km |

Ubicación actual: Avenida de Burgos, 19, 28036 Madrid, España

Casos de éxito

2. Como objetivo de fidelización.

Vodafone



Casos de éxito

2. Como objetivo de fidelización.

Sit or squat: Charmin (USA)



Casos de éxito

2. Como objetivo de fidelización.

Gin and Nordic Mist



Casos de éxito

2. Como objetivo de fidelización.

MiONO



Casos de éxito

2. Como objetivo de fidelización.

ING Direct



Casos de éxito

2. Como objetivo de fidelización.

Burguer King



Casos de éxito

3. Como herramienta de gestión.

iTranslate



Casos de éxito

3. Como herramienta de gestión.

Sybase mobile





Casos de éxito

3. Como herramienta de gestión.

Go to meeting



Casos de éxito

4. Como herramienta y canal de ventas.

Starbucks





Casos de éxito

4. Como herramienta y canal de ventas.

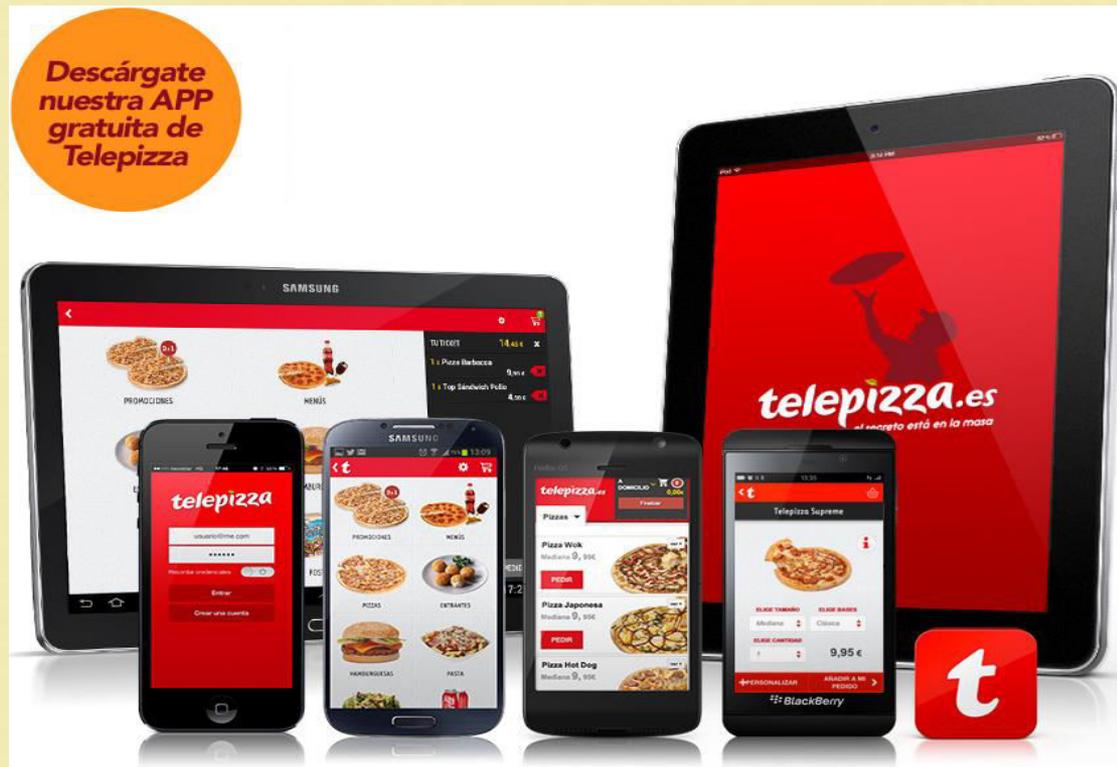
IKEA



Casos de éxito

4. Como herramienta y canal de ventas.

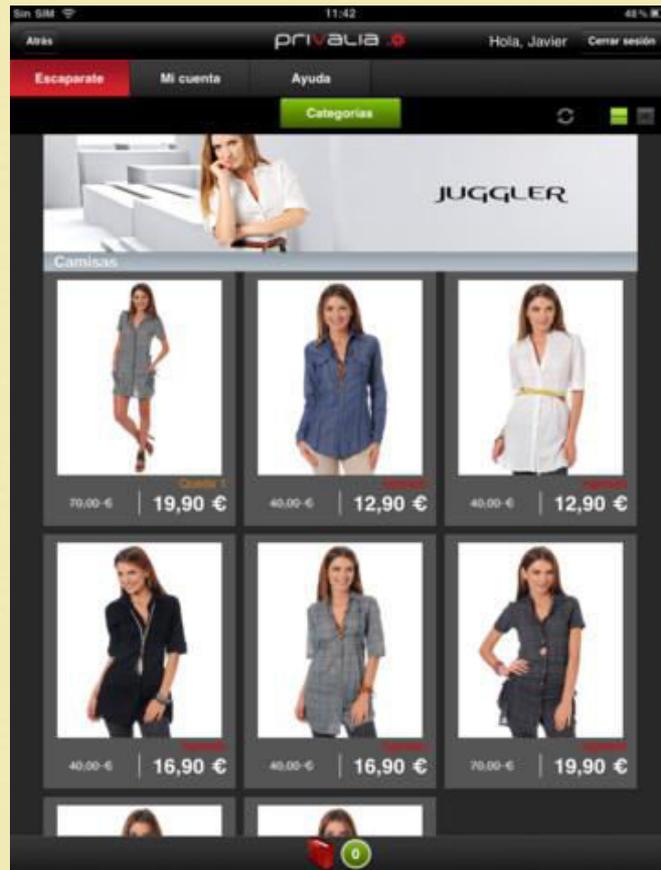
Telepizza



Casos de éxito

4. Como herramienta y canal de ventas.

Privalia



Casos de éxito

4. Como herramienta y canal de ventas.

Halcón viajes



Casos de éxito

5. Como generadoras de ingreso.

Pokemo GO



Casos de éxito

5. Como generadoras de ingreso.

Shazam



Casos de éxito

5. Como generadoras de ingreso.

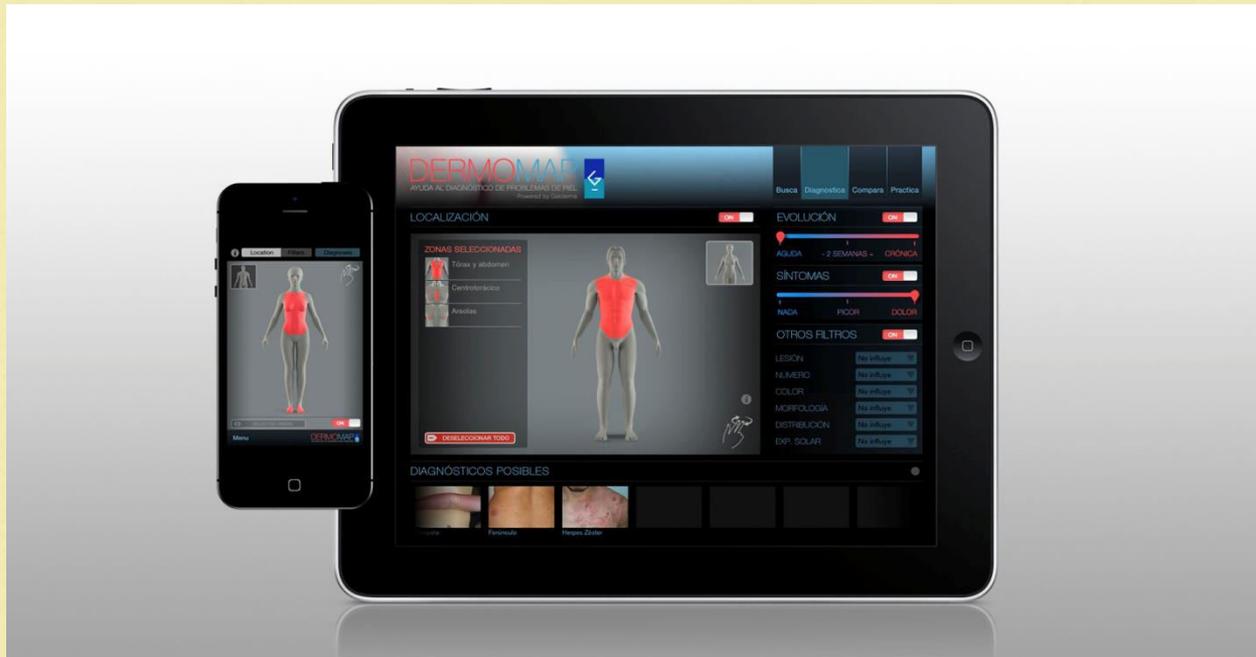
Wazy park



Casos de éxito

5. Como generadoras de ingreso.

Dermomap



Casos de éxito

5. Como generadoras de ingreso.

BlaBlaCar



Casos de éxito

5. Como generadoras de ingreso.

Instagram

