



5 Tipps für kostenloses App-Marketing



Whitepaper und technische Dokumentation

Informationen zu diesem Dokument

Autor: Tobias Eichner, tobias@starenterprise.com

Datum der Erstveröffentlichung: Februar 2013 | **Datum der letzten Überarbeitung:** 13. August 2016

© STAR ENTERPRISE - www.starenterprise.com | Lizenzbedingungen: www.starenterprise.com/de/bedingungen/

5 verblüffend einfache (und kostenlose) Marketing-Tipps für Softwareentwickler

[Aller Anfang ist (nicht) schwer]

Als Softwareentwickler leisten Sie hervorragende Arbeit, doch Ihre Apps verkaufen sich so schleppend wie Kühlschränke am Nordpol ?

Marketing heißt das allgegenwärtige Zauberwort. Werbebanner und Anzeigenstreifen verhelfen zwar mit Sicherheit zu mehr Publicity, leider macht sich die Investition am Ende nicht immer bezahlt. Und manchmal fehlt es schlicht am nötigen Budget für einen groß angelegten, erfolgreichen Werbefeldzug.

Im folgenden stelle ich Ihnen fünf kostenlose Wege vor, Ihre App zu bewerben. Ja, ganz genau. Kostenlos, aber - gemessen an den Erfolgsaussichten - alles andere als umsonst.

Ihre Investition ? Nur etwas Zeit und Kreativität. Mehr ist wirklich nicht erforderlich.

[1. Erstellen Sie eine eigene Website]

Sobald die Software greifbare Formen annimmt (etwa drei Monate vor dem geplanten Release), sollten Sie mit dem Marketing beginnen. Am besten mit einer kleinen Website, um dort Ihre App anzukündigen.

So können Sie informieren und E-Mail-Adressen von Interessenten einsammeln, die Sie dann bei Verkaufsstart benachrichtigen. Auch Betatester lassen sich so rekrutieren.

Abhängig von den geplanten Vertriebswegen, bietet sich die Website später auch als Einnahmequelle an (z.B. direkter Verkauf über die Website, Verlinkung zum eigenen Shop, Download-Portale oder App-Stores).

Wichtig: Seien Sie kreativ. Verwenden Sie keine Homepage-Baukästen oder Web-Schablonen. Soviel Eigeninitiative sind Sie sich als Programmierer schuldig.

Und noch wichtiger: Natürlich ist die Optimierung für Suchmaschinen eine lobenswerte Sache, denken Sie aber daran, Inhalte vor allem mit Blick auf Ihre Zielgruppe zu verfassen.

[2. Informieren Sie über einen Weblog]

Gerade für größere Projekte eignet sich ein Weblog, um Neuigkeiten zu posten und über den Arbeitsfortschritt zu informieren. Stichwort "Zündschnureffekt".

Der Weblog sollte regelmäßig, dafür aber kurz und bündig die Leser auf dem Laufenden halten. Vermeiden Sie lange Texte (verlinken Sie diese lieber mit Teasern zu Ihrer Website).

Der Weblog ist auch ideal, um Besucher damit auf Ihre Website zu ziehen. Und die für den Weblog erstellten Texte lassen sich zudem perfekt in sozialen Netzwerken recyceln.

5 verblüffend einfache (und kostenlose) Marketing-Tipps für Softwareentwickler

[3. Nutzen Sie soziale Medien]

Social Communities helfen dabei, frühzeitig eine eigene Fanbasis aufzubauen.

Gewinnspiele (z.B. "Belohnungen" für Empfehlungen oder das Teilen von Inhalten), Rabattaktionen und Einführungsangebote - dafür eignen sich soziale Medien besonders.

Manche Entwickler verwenden soziale Medien zudem zum Ideen- und Gedankenaustausch, um beispielsweise Betaversionen ihrer Software den letzten Schliff zu verleihen.

Später lassen sich sowohl der Weblog als auch die Social-Media-Kanäle noch für die Ankündigung von Updates, neuen Funktionen und Sonderaktionen nutzen.

Und mittels Cross-Promotion kann dies ein guter Start für zukünftige Apps werden.

[4. Ein Bild sagt mehr als tausend Worte, ein Video spricht Bände]

Ist Ihre App bereits vorzeigbar ? Lassen sich Demo-Levels spielen ?

Dann nichts wie her mit Screenshots oder sogar einem coolen Video. Denn nur was der zukünftige Kunde jetzt schon sieht, wird er später auch kaufen wollen.

Screenshots und Videos können vielseitig für Marketingzwecke und bei der eigentlichen Produktpräsentation auf Websites, in App-Stores, Blogs, sozialen Medien und natürlich auf Video-Portalen eingesetzt werden.

Während sich Screenshots für alle Arten von Software eignen, sind Videos besonders für Spiele oder aufwändigere ("erklärungsbedürftige") Apps prädestiniert.

Information, Spaß und Anwendungsbeispiele - alles mögliche Inhalte. Gehen Sie aber nicht zu sehr auf technische Details ein (vor allem, wenn sich diese während der Entwicklung noch ändern könnten). Besser sind abstrahierende Darstellungen und Schlagworte.

Tipp: Falls Ihnen die Erstellung eines Videos zu aufwändig erscheint, warum nicht eine animierte Slideshow der Screenshots mit passendem Musikbett als Alternative ?

[5. Machen Sie die Medien heiß !]

Egal ob IT-Review-Websites, professionelle IT-Blogger oder andere Medien, die thematisch mit Ihrer Software korrespondieren. Es schadet nie, die betreffenden Redaktionen zu einem unverbindlichen Test mit anschließender Rezension einzuladen.

Natürlich müssen Sie sich darüber im Klaren sein, daß Testberichte auch Kritik äußern oder gar wenig schmeichelhaft ausfallen können. Was die mögliche Publicity angeht, sind redaktionelle Beiträge in (Fach-)Medien jedoch ungeschlagen.

Wichtig: Finger weg von bezahlten, redaktionell wirkenden Artikeln ! Medien, die dies anbieten oder gar zur Bedingung machen, gehören nicht zu den seriösesten ihrer Branche. Das kann auf den eigenen guten Ruf abfärben.

Allerdings spricht nichts dagegen, bei einer positiven Bewertung Ihrer App einige Lizenzen für ein Gewinnspiel o.ä. zur Verfügung zu stellen.

5 verblüffend einfache (und kostenlose) Marketing-Tipps für Softwareentwickler

[6. Extra-Tipp: Fragen Sie Experten !]

Haben Sie nicht die Zeit oder verfügen nicht über ausreichend Erfahrung, diese Marketing-Tipps alleine umzusetzen ? Möchten Sie professionelle Ergebnisse erzielen, sich selbst aber ganz auf die Softwareentwicklung konzentrieren ?

Unser Team hilft Ihnen gerne weiter !

Wir sind selbst Experten in Sachen Softwareentwicklung, kennen deshalb die Gesetze des Softwarevertriebs und verstehen die Bedürfnisse der Anwender. Das macht uns zu einem idealen Partner, auch Ihre Software erfolgreich an den Mann (und an die Frau) zu bringen.

Infos und Kontaktmöglichkeiten...

... finden Sie auf unserer Website unter www.starenterprise.com/de/business-consulting/ oder wenden Sie sich gleich via E-Mail an uns (info@starenterprise.com).

Über STAR ENTERPRISE

[Informationstechnologie ist unser Universum !]

STAR ENTERPRISE bietet als **IT- und Business-Agentur** ein breitgefächertes Angebot **professioneller Produkte und Dienstleistungen** für Firmenkunden aller Branchen und jeder Größe.

Unser Portfolio reicht von **Unternehmensberatung** über **Softwareentwicklung** bis hin zu **IT-Services**. Mit innovativen Lösungen unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Chancen moderner Informationstechnologien effektiv und gewinnbringend zu nutzen.

Unsere Philosophie ist einfach: Wir möchten **langfristige Kundenbeziehungen** aufbauen. Das erreichen wir als Geschäftspartner durch **verantwortungsvolles und ergebnisorientiertes Handeln**.

Kontaktinformationen

[Autor]

Sie haben **themenspezifische Fragen zu diesem Whitepaper** und möchten mit dem Autor in Kontakt treten ? Gerne. Auf der Titelseite finden Sie den Namen und dessen persönliche E-Mail-Adresse.

[STAR ENTERPRISE]

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die **Möglichkeiten für Ihr Unternehmen** zu besprechen. Unsere **individuellen Leistungen und unser freundlicher Service** werden Sie bestimmt überzeugen.

Bitte wenden Sie sich an **unseren Kundenservice**: www.starenterprise.com/de/beratung-angebot-anfordern/
E-Mail-Adresse für **allgemeine Anfragen**: info@starenterprise.com

Website

STAR ENTERPRISE: www.starenterprise.com