Tahad äpiga rikkaks saada? Kolm soovitust arendajatele, mis aitavad saavutada edu

5 aastat tagasi - 26.04.2021 Autor: AM

Füüsiliste kaupade ja teenuste ostmise kõrval kulutavad tarbijad üle maailma aina enam raha ka digitaalsetele tegevustele. Prognoosi järgi toovad erinevad mobiilirakendused 2023. aastaks nende loojatele juba kokku 785 miljardit eurot tulu. Maailma ühe suurema mobiilsete seadmete tootja Huawei ekspert toob välja kolm kriteeriumi, mida tasub edukat mobiilirakendust planeerides silmas pidada.

"2020. aastal laadisid tarbijad erinevaid rakendusi maailmas alla üle 218 miljardi korra ja keskmiselt on ühes mobiilseadmes 80 äppi, kuid ainult 9 neist kasutatakse igapäevaselt. Sellisel küllastunud turul on arendajatel keeruline eristuda ja leida kliente, kuid rakenduste edukust saab suurendada, kui planeerida oma tegevusi õigesti," ütles Huawei Mobile Service'i äriarenduse juht Vitali Donskoi.

1. Leia idee mõne olulise vajaduse rahuldamiseks

Tasub meeles pidada, et nagu muudeski valdkondades, tuleb ka mobiilirakenduste puhul enne tulu teenima hakkamist investeerida palju aega, energiat ja loomingulisi ning rahalisi ressursse. Kõige olulisem edu tingimus on rakendusele õige algidee leidmine. Sagedamini saavutavad edu rakendused, mis vastavad tarbijate vajadustele - lahendavad nende jaoks mingi probleemi või aitavad meelt lahutada. Näiteks globaalse pandeemia ajal on Huawei ametlikus rakendustepoes AppGallery oluliselt kasvanud meelelahutuslike rakenduste populaarsus, mida saab põhjendada inimeste sooviga karantiini ajal reaalsusest põgeneda.

2. Tunne turgu ja tarbijat

Hea idee leidmise järel tasub ette võtta põhjalikum turuanalüüs veendumaks, kas arvamused ja faktid konkreetse turu kohta kattuvad. Võib-olla on mõni sarnane lahendus juba olemas, võib-olla tarbijad seda ei vajagi? Kui vaadata näiteks Eestis väga populaarseid häkatone, siis tihti tulevad noored seal välja ideedega, mis tegelikult on juba maailmas olemas. Sellisel juhul peab väga hoolikalt läbi mõtlema, mis on see uus nurk või lisaväärtus, mille pärast tasub uus äpp ette

võtta. Oluline on läbi mõelda ka äriline pool – kus on tõenäoline teenida tulu ning kas tarbijad on valmis selle eest maksma? Tasu planeerimisel võib olla mitmeid mudeleid. Ka AppGallerys on saadaval palju rakendusi, mis oma põhifunktsioonides on tasuta, kuid maksta tuleb lisavõimaluste eest. Selline mudel on osutunud maailmas väga populaarseks.

3. Eristu ja kasvata tuntust

Töö ei lõpe sellega, kui rakendus on loodud – pigem on see algus. Seejärel tuleb suuta väga konkurentsitihedal turul oma rakenduse tuntust kasvatada. Seda saab teha nii makstud reklaami kasutades kui ka muid, nutikaid kommunikatsioonivõimalusi leides. Reklaam on kallis ja nõuab suuri investeeringuid, seega tasub alustava rakenduse puhul keskenduda ennekõike muudele võimalustele. Üks odavamauid võimalusi on panna oma kliendid ise teenust kiitma ja turundama – selline suust-suhu (*word of mouth*) turundus on ka üks tõhusamaid.

- Uudised

- Androidiblog
- Lahendused
- Tarkvara

Pilt

