



کسب درآمد از طریق اپلیکیشن های تلفن همراه



کسب درآمد از طریق
اپلیکیشن های تلفن همراه



<https://iracode.com/make-money-from-mobile-apps/>



۰۹۱۲۴۱۰۴۵۳۵

کسب درآمد از طریق اپلیکیشن های تلفن همراه

این روزها با پیشرفت تکنولوژی و رواج بسیار زیاد تلفن های همراه هوشمند و اینترنت همراه، بازار اپلیکیشن های موبایل بسیار داغ شده است به طوری که طراحی اپلیکیشن ها به عنوان هشتمین تجارت پرسود جهان معرفی شده است و طبق آمار جهانی بازار اپلیکیشن های تلفن همراه تا سال 2021 با رشد 4 برابری به مبلغ 6.3 تریلیون دلار خواهد رسید.

به طور کلی ارائه اپلیکیشن به 2 صورت انجام میگیرد:

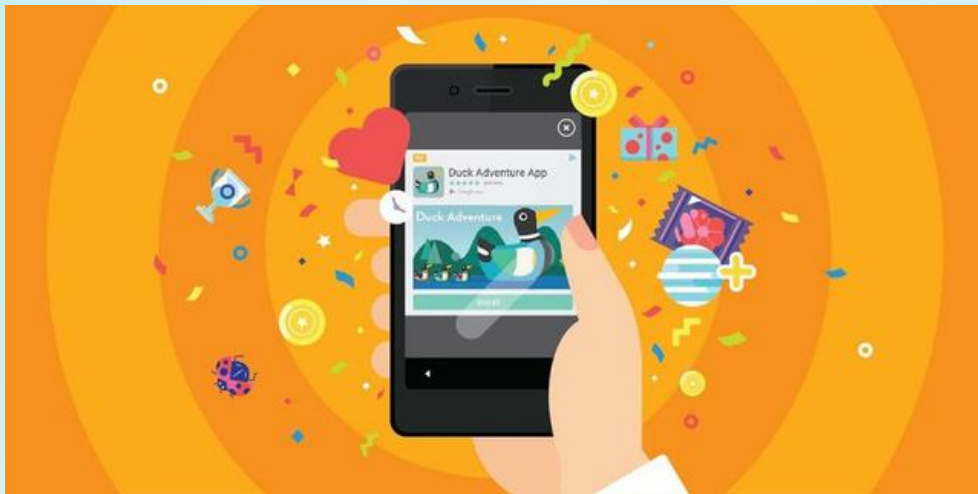
اپلیکیشن های پولی، که با پرداخت هزینه قابل دانلود هستند و در صورتی که امکانات تازه ای به آن افزوده شود به صورت رایگان به روز رسانی می شوند.

اپلیکیشن های رایگان، که به صورت کاملا رایگان در اختیار کاربران قرار میگیرد و طراحان آن روش ها و استراتژی های مختلفی برای کسب درآمد از طریق این اپلیکیشن ها درپیش گرفتند. اپلیکیشن های رایگان به نسبت اپلیکیشن های پولی تعداد کاربران بسیار بیشتری دارند زیرا بدون صرف هزینه آنها را به مقصدشان میرساند.

اینستاگرام، یوتیوب و بسیاری دیگر از اپلیکیشن های کاربردی در این زمره هستند.

اکنون این سوال مطرح می شود که این اپلیکیشن های رایگان چگونه کسب درآمد میکنند و چه سودی برای صاحبان و نویسندگان خود دارند؟

این دسته از اپلیکیشن ها روش ها و مدل های مختلفی را برای کسب درآمد پیاده سازی کردند که در ادامه مقاله به بررسی آن میپردازیم.



کسب درآمد از طریق اپلیکیشن های تلفن همراه



راه های کسب درآمد از طریق اپلیکیشن های تلفن همراه



هدایت هدفمند مخاطبین به سمت محصول

برای نمونه زمانی که شما برای فرزند خود بازی های رایگانی دانلود می کنید که شخصیت های اصلی آن شکلات های M&M است ناخودآگاه به این شخصیت ها علاقه مند شده و به تجربه آنها در دنیای واقعی اشتیاق و علاقه ی زیادی نشان می دهد و بعید نیست که بعد از مدتی با درخواست خرید این شکلات ها از جانب فرزند خود رو به رو شوید!

در واقع این نوع بازی ها و برنامه ها با این روش تبلیغاتی، به صورت هدفمند کاربران را به سمت خرید محصولات مورد نظر خود سوق می دهند.

تبلیغات

یکی از رایج ترین و راحت ترین روش های کسب درآمد از طریق اپلیکیشن، نمایش تبلیغات است به طوری که در سال 2016، از هر 10 اپلیکیشن ارائه شده 7 اپلیکیشن از این روش برای کسب درآمد استفاده کردند و 18 درصد برای استفاده از این روش در ادامه ی کار خود برنامه ریزی کرده اند.

در این روش کاربر در حین بازی و استفاده از برنامه هر از گاهی با نمایش تبلیغاتی رو به رو می شود که کاربر را به سمت فروشنده یا ارائه دهنده خدمات هدایت می کند و مسلماً ممکن است بعضی از این تبلیغات برای کاربران قابل توجه باشد به همین دلیل این روش یکی از محبوب ترین روش های تبلیغاتی در حال حاضر به شمار می رود.

خرید های درون برنامه ای

خرید های درون برنامه ای راهکار و استراتژی توسعه دهنده برای کسب درآمد از طریق کاربران برنامه است به این صورت که کاربران را ترغیب به خرید میکند و کاربر در ازای هزینه ای که پرداخت می کند افزونه، شتاب دهنده و یا نیروی اضافی برای ادامه بازی دریافت می کنند.



اپلیکیشن های Freemium

برنامه ها و بازی ها در این حالت ابتدا به صورت کاملا رایگان در اختیار کاربران قرار میگیرد اما بعد از مدتی برای ادامه استفاده از اپلیکیشن، دریافت امکانات کامل تر و یا پشت سر گذاشتن برخی مراحل باید هزینه ای را بابت خرید نسخه فریمم آن پرداخت کنند.

اشتراک

عمدتا اپلیکیشن هایی که برای تولید محتوا مورد استفاده قرار میگیرند برای ایجاد درآمد از اشتراک استفاده میکنند. اما از آنجایی که در این روش اطلاعات بیشتری از کاربران به دست می آید به نسبت دیگر روش های ذکر شده محبوبیت کمتری دارند. با این وجود اپلیکیشن هایی که از این طریق کسب درآمد میکنند بسیار خوبی دارند.



نتیجه گیری

به طور کلی طراحان اپلیکیشن با توجه به اهداف تجاری، بازار هدف و مخاطبین خود می توانند استراتژی خود را برای کسب درآمد بهبود دهد. حضور اپلیکیشن ها و برنامه ها در اپ استور ها می تواند باعث دیده شدن و معرفی هر چه بهتر اپلیکیشن شما شود اما برای کسب درآمد پایدار نیاز به یک استراتژی مناسب، مدل درآمدی پایدار، رصد مشتریان و بروز رسانی اپلیکیشن همواره حس می شود.