

IRABAZI ITURRIAK

Zenbat eta deskarga gehiago izan aplikazioak, diru-sarrera gehiago lortuko ditugu. Aplikazioa doakoa da bakarrik lehenengo hilabetean, horrela aplikazioa probatuko dute. Hilabetea pasatzean, aplikazioa gehiago erabiltzeko, 8 euro urtean, 6 euro sehilekoan eta 4 euro hilean.

Aplikazioan iragarkiak egongo dira, horrela diru sarrera handiagoak izango ditugu. Baina ere, inbertsio bat egingo dugu beste aplikazioetan gure aplikazioaren publizitatea agertzeko eta horrela, aplikazioen berri izango dute.

Lehen aipatu dugun bezala, gure aplikazioa doakoa denez, hilean behin harpidetza egin behar da eduki eskusibora sartzeko, eta erabiltzaileek in-app erosketak egingo dituzte, baita in-app publizitatea ere.

Hemen **adibide** batzuk ditugu:

-Free trial: denbora mugatu batean doan eta jarraitzeko pagak. Eredu horrek app-aren funtzionalitate guztiak eskaintzen zituen denbora mugatu batez, erabiltzaileek proba ditzaten, eta epe hori igarota, erabiltzaileek ordaindu egin behar dute app-az gozaten jarraitzeko.

-User Experience: ads eta kentzeko pagak agertzen dira. App-aren diru-sarreraren iturria in-app publizitatea izango litzateke, eta erabiltzaileek ordaindu egin behar dute app-tik kentzeko.

-Harpidetza: Harpidetza-ereduak ordainketa erregularra eskatzen du, hilekoa edo urtekoa, app-aren zerbitzuak, edukia edo hobekuntzak eskuratzeko. Erabiltzaileak, lehenengo, app-a deskargatzen du, eta, gero, harpidetu eta aldian behin ordaintzen du.

-Sponsorship: Dakigunez, app-garatzailerak gehienek inbertsoreak bilatzen dituzte, app-aren sorrera finantzatzeko dutenak eta negozio arrakastatsu bihurtzeko dutenak. Inbertitzaileengana hurbiltzeko modu bat app barruan doako publizitatea eskaintzea da.

-Mobile Marketing Automation: Marketin-kanpainak koordinatu eta bidaltzea kanal mugikorren bidez, hala nola push jakinarazpenak, in-app mezuak eta e-mail kanpainak.