

iSpreadNews.com - сервис раскрутки приложений
для iPhone/iPad

Практические советы по выбору ниши и аудитории приложений для AppStore, и подходу к созданию приложений

от сервиса по раскрутке приложений для iPhone

Владислав Харчев, info@iSpreadNews.com

НЕ НАДО делать игры:

- Без игр человек может прожить, без полезных инструментов - с трудом.
- С монстрами (“gameloft” и тд.) невозможно конкурировать в плане маркетинга и кросс-промоушена.
- Полезные инструменты делать и “клонировать”) труднее, чем игры.
- Игра - часто “одноразовый” продукт. Намного проще иметь \$150 в день целый год, чем \$1500 в день один месяц.

iSpreadNews.com - сервис раскрутки приложений
для iPhone/iPad

**Производство игр - лотерея. Велик шанс
(98.5%) не окупить зп даже одного
сотрудника!!**

**А качественных приложений все не
хватает.**

НЕ НАДО надеяться только на iPad:

- Количество iPhone+iPod Touch: 70М (живых)
- Количество iPad: 2М
- iPad недоступен пока еще во многих странах.
- iPhone/iPod Touch всегда в кармане. О iPad такого не сказать.

Итого:

Ориентироваться стоит на iPhone+iPod Touch + iPad в совокупности, с упором на iPhone

НЕ НАДО зацикливаться на англоязычных пользователях и US AppStore

- В US AppStore очень трудно пробиться.
- В других странах тоже есть деньги. Даже в очень мелких.
- AppStore других стран “легче” пробиться.
- Делать НЕигру (например утилиту) многоязычной не так уж сложно.
- Перевод на другие языки сделать не так уж дорого (всего 7 центов за слово).

НЕ НАДО выпускать неидеальный продукт

Избалованная “хитами” публика привыкла использовать “вылизанные” продукты. Все должно быть идеально - и сайт приложения, и описание в AppStore, и дизайн, и контент, и видео на youtube. Тогда можно попасть в What’s Hot и т.д. списки от Apple.

Ложка дегтя портит бочку меда! Не стоит давать ни один повод получить отзыв о вашем приложении в каком-то блоге не 100% позитивным.

НЕ НАДО экономить на дизайнерах

Устройства от Apple любят за отличный дизайн и юзабилити. От программ для них пользователи ожидают того же, и сильно негодуют если ожидания не оправдываются.

Это повышает вероятность для приложения попасть в Staff Picks/ What's new - что дает 5-10 кратное увеличение роста продаж.

НЕ НАДО демпинговать

Многие “эстеты” считают все, что продается по минимальной цене (при отсутствии пометки “sale!”) – некачественным. iPad тоже стоит недешево!

Ценили бы Ferrari если бы он стоил \$5k при том же качестве?

НЕ НАДО объективно и честно описывать свое приложение в iTunes Description

Большое количество приложений в AppStore имеют “нечестное” описание – неполное описание, выдавание недостатков за достоинства, умалчивание об ограничениях, малое количество скриншотов. Многие лидеры используют накрутку рейтинга и сфабрикованные комментарии.

Так принято продавать все продукты в странах, дающих наибольшую выручку в AppStore 😞

Без раскрутки - никуда

Времена, когда в AppStore было 100 приложений
– прошли. Сейчас – 225 тысяч.

Надеяться что приложение кто-то заметит и о
нем многие напишут – не стоит. Придется
тратиться на раскрутку.

Раскручивать “неидеальное” приложение – имеет
мало смысла.

Мы считаем свой сервис iSpreadNews.com
наилучшим вариантом для первоначальной
раскрутки 😊

Как исследовать конкурентов и нишу

AppAnnie.com – вбиваем имя программы и смотрим Highest Ranks в рейтингах каждой страны .

Читаем комментарии пользователей во всех AppStore (на всех языках) чтобы понять, что не хватает в программе (своей и конкурентов).

iSpreadNews.com - сервис раскрутки приложений
для iPhone/iPad

Вопросы?

info@iSpreadNews.com

(можно на русском)