

Navegando por la nube

SÍGUENOS EN CLOUD INCUBATOR HUB
<https://es-es.facebook.com/CloudIncubatorHUB>
<https://twitter.com/CloudIncubatorHUB>



¿Cómo ganar dinero con las APPs?



Mucha gente habla hoy en día sobre APPs, Silicon Valley, Mark Zuckerberg, etc. Es 'guay' ser emprendedor. Está de moda. Y como la crisis nos afecta a todos, lo de ser emprendedor suena como la única alternativa. Pero de lo que la gente se olvida es de que hay un elemento fundamental en 'lo de ser emprendedor': los emprendedores saben ganar dinero. Pero, ¿cómo ganar dinero si estamos en crisis, si nadie compra, si España no sale adelante?

Empecemos por lo básico. Sí, hay crisis. Pero, para bien o para mal, España es un país entre otros casi 200 en el resto del mundo. Así que para ganar dinero con tu proyecto, debes de ser antes de nada GLOBAL. Una nueva APP que está pensada solamente para apoyar a tu pequeña comunidad de vecinos puede ser muy interesante, pero no tiene mucho futuro, por lo menos en lo que respecta a la capacidad de monetización. Así que partiendo del principio básico de que una nueva APP tiene que mirar hacia el mundo, tenemos que empezar a analizar qué es lo que quiere el mundo. Los emprendedores que ganan dinero son aquellos que entregan VALOR a sus clientes. ¿Ejemplos de creación de valor? Ayudar a una familia a ahorrar en sus gastos mensuales, ayudar a una persona a mantener su salud, ayudar a una empresa a ganar o ahorrar recursos, etc. Una APP de éxito es una APP que genera éxito para alguien antes de cualquier otra cosa.

¿Y cómo empezar a darle forma comercial a mi pro-

yecto y probar si mi APP puede generar ingresos? A continuación, enumero algunas preguntas que pueden ser útiles para estructurar esta búsqueda de un modelo de monetización.

¿A quién voy a ayudar con mi APP y de qué forma?

Es fundamental entender el VALOR potencial que generarás con tu APP y cómo el cliente valorará (en dinero) la inversión realizada. Un ejemplo, si con tu APP no me vuelvo a olvidar más de cuándo tengo que pagar mis cuentas, a mis proveedores, mis impuestos, etc., y con eso evito multas por atrasos, entonces consigo imaginar cuánto ahorraría un cliente típico y puedo poner un precio justo para perfiles de clientes distintos. Podemos tener precios distintos para empresas, familias, autónomos, estudiantes, pensionistas, etc. Cada grupo recibirá un VALOR distinto con tu APP, por lo tanto es justo cobrar precios distintos, ofreciéndoles prestaciones diferentes que van a garantizar el éxito con tu servicio.

¿Dónde están mis clientes y cómo es su entorno? Si el mundo es tu mercado, tu fuente de información tiene que ser necesariamente el mundo. ¿No sabes leer en in-

glés, alemán, hebraico? Utiliza google translator u otro diccionario online. Encuentra a un estudiante de Erasmus que pueda ser tu socio o *partner*. En definitiva, el idioma no es excusa. Tienes que saber qué están haciendo en EE UU, Alemania, Israel, Inglaterra, Brasil, sólo por mencionar países con polos importantes de proyectos innovadores en internet y APPs. Esta base de información te dará la comparativa que necesitas para posicionar tu producto respecto a prestaciones (el VALOR que mencioné antes), conocer cómo se comporta tu cliente y cómo se valora tu APP en distintos mercados.

¿Qué hace mi competencia y cuánto cobra? En tu análisis global seguramente encontrarás APPs que son tu competencia directa o indirecta (es decir, competencia es un servicio que hace algo similar a tu APP o bien elimina la necesidad de utilizar tu APP). Como reinventar la rueda nunca es un buen negocio, hay que ver cómo está cobrando la competencia por estos servicios e intentar analizar si a los clientes les gusta esta forma de pago o no. Una suscripción mensual puede ser interesante para servicios recurrentes, que necesitan una actualización constante o el uso de bases de datos. Las compras únicas pueden ser más interesantes para APPs que no necesitan tantas actualizaciones o entregan el valor de una única vez, no a lo largo del tiempo. Se aprende más con el análisis exhaustivo de la competencia en distintos mercados que haciendo ejercicios o plantillas teóricas en tu casa.

¿Simple o complejo? En la búsqueda por la generación de VALOR, tenemos que preguntarnos siempre, ¿valorará el cliente este aspecto de mi APP? ¿Merece la pena gastar tres meses más de desarrollo sólo para añadir algo que nadie va a notar? Como regla general, 'menos es más'. Es decir, utiliza la regla de Pareto o el famoso 80/20, garantiza que tu APP soluciona gran parte del problema del usuario con la menor cantidad posible de recursos. Eso garantizará que tendrás una APP sencilla, pero poderosa y económica a la vez, características buenas para el éxito financiero.

¿Cómo garantizar la satisfacción? Es muy común ver cómo los emprendedores olvidan un aspecto básico que es la garantía continua de la satisfacción de los clientes. Oír constantemente el feedback que nos pasan los usuarios es clave para mejorar y seguir ofreciendo un producto de valor. Lanzar una APP y no buscar su mejora continua es igual a fracaso. Cuando lanzas un proyecto como este, estás entrando en la vida de miles (millones, con

suerte) de personas que van a utilizar o incluso depender de tu APP (Skype? Whatsapp?). Buscar la satisfacción siempre es una de las principales recetas de garantía de éxito financiero a largo plazo de cualquier proyecto.



Igor Tasic

► Fundador de Cloud Incubator Hub