

آیا واقعا اپلیکیشن های پرفروش، وجوه اشتراکی با هم دارند؟ متخصصان بازار این طور فکر می کنند

در بخش اول، نکاتی درباره اپلیکیشن های پرفروش بازار را با شما در میان گذاشتیم. در این شماره، بقیه موارد را مرور می کنیم:

- محصول را سریع به بازار عرضه کنید

این روزها شرکت های مختلف، بازارهای جدیدی را هدف قرار می دهند و محصولات شان را در آنها عرضه می کنند. شرکتی که اپلیکیشن خود را سریع تر عرضه کند، علاوه بر دیده شدن، جای پای خود را در بازار محکم می کند

هر قدر اپلیکیشن های شما زودتر به بازار عرضه شود، هنگامی که بازار از حضور رقبا اشباع شود، آمار دریافت کننده های اپلیکیشن شما در روزهای اول کمک می کند در بالای فهرست پرفروش ها بمانید

- هم جهانی فکر کنید، هم محلی

عرضه زودتر به بازار تنها یک راه کسب مشتریان تازه است، راه دیگر این است که اپلیکیشن خود را مطابق با فرهنگ و زبان طراحی کنید. این فرآیندها «جهانی سازی» و «محلی سازی» نام دارد

جهانی سازی اپلیکیشن، به این معنی است که مطمئن شوید مواردی مثل واحد پول، تاریخ و نمادها مطابق با نیاز بازارهای جهانی باشد. برای نمونه، مطمئن شوید اپلیکیشن مالی شما در بازار چین، واحد پول را به یوان محاسبه می کند، نه دلار آمریکا. محلی سازی اپلیکیشن نیز ترجمه به یک یا چند زبان دیگر است. به عنوان مثال، بخش های رابط کاربری یا توضیحاتی که برای اپلیکیشن خود در بخش بازار می نویسید، همه شامل محلی سازی می شود

گرچه این کارها زمان زیادی از شما خواهد گرفت، ولی ارزشش را دارد. جهانی سازی و محلی سازی، این احتمال را که اپلیکیشن تان در بازارهای محلی برجسته شود، بالا می برد و در نتیجه تعداد کاربران را به طور چشمگیری افزایش می دهد. در حالت کلی، مردم دوست دارند اپلیکیشن ها به زبانی صحبت کنند که با آن آشنا هستند

- اپلیکیشن خود را بهینه کنید

تلفن های هوشمند در اندازه ، شکل و قیمت های متفاوتی عرضه می شود. برای افزایش کاربران، سعی کنید اپلیکیشن خود را برای وسیع ترین طیف از جمله گوشی های ارزان قیمت بهینه کنید

- نظرات کاربران را جویا شوید

تشویق کاربران به بیان نظرات درباره این که چه چیزهایی را در اپلیکیشن شما دوست دارند، برای موفقیت شما در درازمدت حیاتی است. تحلیل ها نشان می دهد اپلیکیشن های رتبه بالا در بازار از میانگین امتیاز ۵/۳ از ۵ برخوردارند که تقریباً دو برابر سایر اپلیکیشن های موجود است. توسعه دهندگانی که به بازخورد کاربران خود اهمیت می دهند و زودتر اپلیکیشن های خود را بر اساس آنها به روزرسانی می کنند، عموماً شاهد بالارفتن امتیاز اپلیکیشن خود خواهند بود که به نوبه خود، مشتریان بیشتری را به دریافت آن اپلیکیشن ها تشویق می کنند

یک راه برای تشویق کاربران به بیان نظراتشان، این است که لینک صفحه نظرات بازار را در خود اپلیکیشن تعبیه کنید و به کاربر پیشنهاد دهید نظر خود را بیان کند. افزون بر این، سرویس هایی در اینترنت وجود دارد که به دریافت نظرات کاربران در مورد اپلیکیشن های مختلف کمک می کند.

- زود به زود به روز شوید

یک نگاه به آمارهای موجود می گوید «اپلیکیشن های رتبه بالا در بازار، به طور متوسط بیش از دو بار بیشتر از سایر اپلیکیشن ها به روزرسانی می شوند.» بعلاوه، توسعه دهندگان این اپلیکیشن های رتبه بالا، هر دو یا سه ماه یکبار به روزرسانی ارائه می کنند، در حالی که سایر اپلیکیشن ها این مدت به چهار ماه یا بیشتر می رسد.

در کنار رفع اشکالات، چه نکاتی را باید در به روزرسانی گنجانند؟ نظرات کاربران یک منبع مهم برای طرح ایده است. رفتار کاربران نیز می تواند یک منبع دیگر باشد. سرویس های تحلیلگر به شما کمک می کند دید بهتری نسبت به رفتار کاربران در اپلیکیشن خود پیدا کنید.