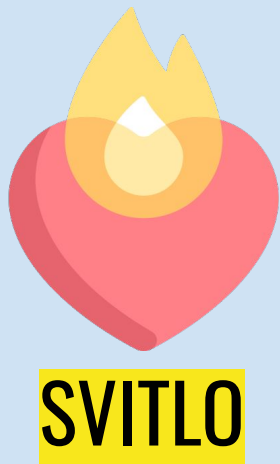


Як запустити успішний мобільний додаток майже без бюджету

І зібрати 1000 користувачів за місяць!



Перший український мобільний
додаток для саморозвитку

80 днів на ринку:

(стадія бета-тестування)

- 1400 встановлень;
- 3100 + прослуховувань;
- 0 грн вкладено в рекламу;
- негативних відгуків <10%;
- користувачі з 9 країн (кожен 5-й – США)
- 5 місяців від ідеї до запуску

Історія створення

Ринковий бюджет створення мобільного додатку

- 25 000 – 30 000 \$ – робота програміста на запуск;
- 6000\$/міс – техпідтримка та девелопмент (18 000 на сьогодні);
- 1500\$ – монтаж файлів з медитаціями;

Загалом: +/- 50 000 \$

Фактичні витрати для додатку Svitlo

- 25\$ доступ до Google Play
- 100\$ доступ до App Store
- 40\$/міс доступ до сервісу тестування на різних телефонах;
- 70\$ за SSL сертифікат (дозволяє влаштовувати комунікацію по безпечному каналу, без нього неможливо працювати в App Store)
- 203\$/3 міс – оптимізація доставки мультимедійних файлів, сервери, трафік та аналітика (Листопад: 24\$, грудень: 38\$, січень: 60\$, лютий: 81\$)
- 20\$/2 роки – домейн для сайту

Разом: 458\$ – замість 50 000\$

<1 % від ринкової вартості послуг

**Як мені вдалося заощадити
45 500\$?**

Плани на монетизацію:

- Реклама в додатку. (Запустили 2 тижні тому. В середньому 100 активних користувачів приносять 1\$/тиждень) – на даному етапі реклама – малоприбуткова.
- Підписка 1-го рівня – 1\$/місяць (додаткові функції, відсутність реклами);
- Підписка 2-го рівня – 10-20 \$/місяць (Доступ до бібліотеки тренінгів та навчань, за аналогією до Insight Timer)
- Ріст від додатку до компанії з виготовлення освітніх продуктів.

Як ми створили “Блакитний океан”

- Створення нової для України ніші (яка ефективно працює в інших країнах);
- Емоційна складова (українська мова);
- Доступна вартість освітнього продукту;
- Легкість використання;
- Мінімальні ресурси для старту.



Як нам вдалося зібрати 1400 користувачів без реклами:

- Унікальність ідеї – ми створили тему для обговорення;
- Безкоштовний доступ до високоякісного продукту – гачок для майбутньої монетизації;
- Прямі контакти з потенційними користувачами в соціальних мережах;
- Корисний контент для ЗМІ;
- Актуальна перевага – українська мова;
- Відсутність конкурентів;



Непередбачувані складнощі



- Попередня назва не рангувалася в пошуку, довелося міняти дизайн;
- 80% Android-користувачів – це “проблемні” телефони економ-класу;
- Люди користуються додатком так, як їм зручно, а не так, як ми задумали ;)
- Не правильно створили систему рейтингів.
- Прибутки від реклами значно нижчі.

В чому користь?

- Перспектива високого прибутку (від 10 000 \$/міс)
- Перспектива абсолютної свободи графіку та локації при мінімальному залучення в процес роботи;
- Вибудова персонального бренду;
- Ми міняємо світ на краще! :)

