

1. Как я создавал приложение
2. Работа с App Store и продвижение
3. Организация зарубежной компании
4. Привлечение инвестиций

Нельзя просто сесть и придумать приложение, которое принесет кучу денег

Как родилась идея приложения «Собеседник HD»

Покупка iPhone 4S -> баловство с Siri -> вопрос почему нет чего то похожего на русском -> эксперимент с распознаванием -> прототип -> понимание что можно заработать

Ничего сложного в приложении нет

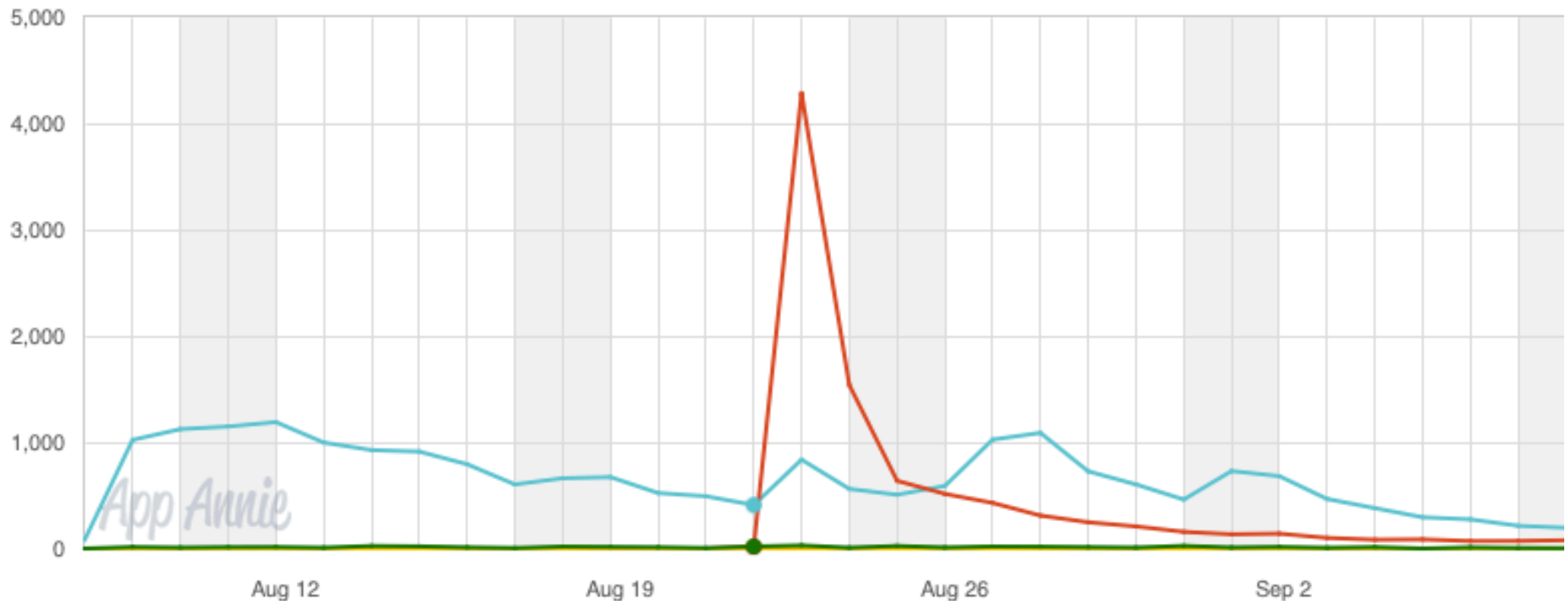
Движок распознавания текста -> морфологический разбор команд в телефоне -> отправка на сервер если не команда -> получение и вывод ответа

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В APP STORE

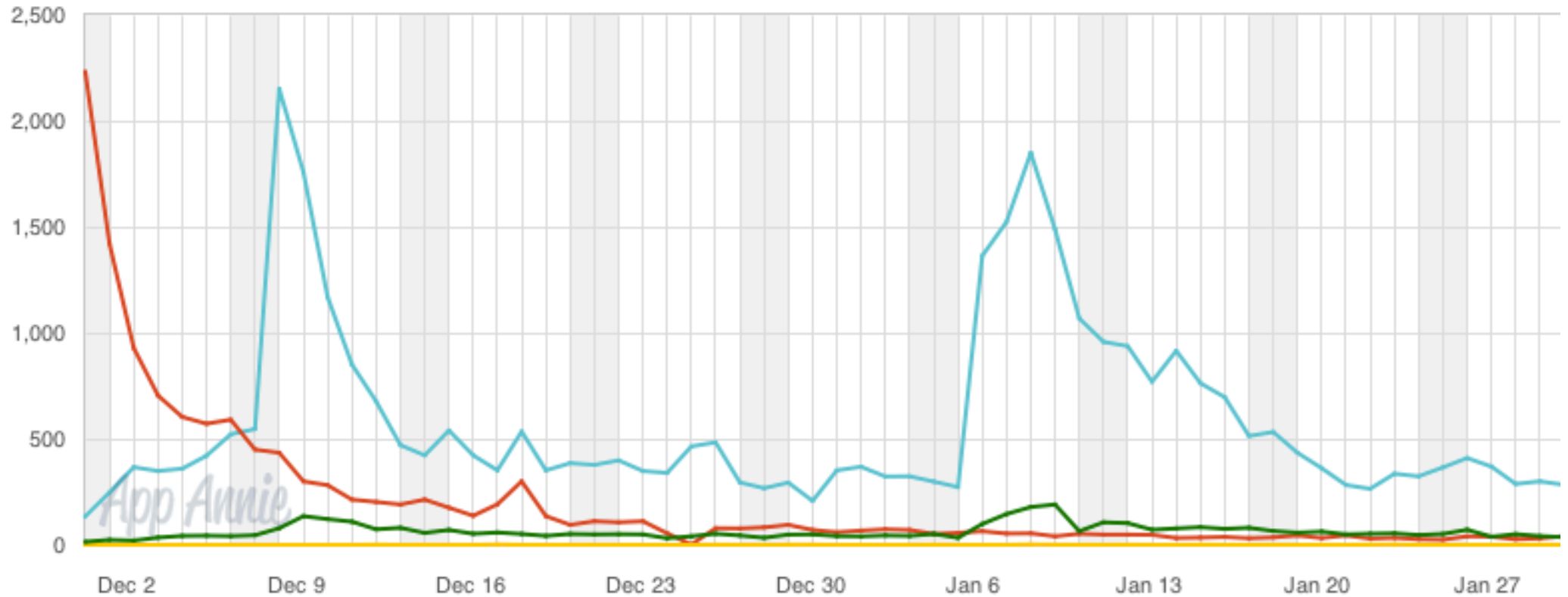
1. Мало создать хорошее приложение, необходимо чтоб о нем узнало множество людей
2. Стоимость продвижения все растет (например appleinsider.ru с 2500 до 8000 р. Рост цены обзора за год)
3. Приходят монстры с большими бюджетами и перегревают рынок, цены на обзоры выше зарубежных
4. Обзоры, соцсети, банеры, форумы все нужно использовать. Естественно приложение должно быть стоящим
5. «Черные способы» ака накрутка- риск быть забаненным Apple

Естественный рост после запуска и влияние апдейтов

1. Приложение должно иметь естественный рост, только тогда есть смысл вкладываться в продвижение
2. Апдейты важны, т.к. показывают, что автор не забросил приложение



Влияние обзоров на рост продаж



1. Обзоры можно и нужно повторять
2. За ростом всегда идет спад это нормально
3. Пока прибыль больше затрат на рекламу-рекламируйтесь



ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОЙ КОМПАНИИ

Трудности работы в Украине

1. Физическому лицу очень тяжело принимать платежи с App Store (а предпринимателю тяжело с документами)
2. Риск попасть под предпринимательскую деятельность
3. Блокировка платежа от Apple в банке с требованием контракта с мокрой печатью
4. Валютный контроль и финмониторинг
5. 15-17% подоходный налог

При годовых доходах более 30.000 usd выгодно открыть оффшорную компанию, и снять многие проблемы

1. Беспроблемное получение платежей
2. Отсутствие налогов
3. Корпоративная кредитка для вывода денег

ПОИСК И ПОЛУЧЕНИЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

1. В 90% случаев вам не нужны инвестиции
2. Если делаете игры идите к издателям, но учтите они заберут 50% прибыли, но обеспечат раскрутку
3. 90% ваших запросов останутся без ответа
4. Большинство инвесторов на самом деле хотят купить долю в быстрорастущем и прибыльном проекте, это нельзя назвать инвестициями
5. Ищите «умные» деньги
6. Приготовьтесь потратить много времени

7. Не качественная экспертиза

МИНУСЫ ИНВЕСТИЦИЙ

1. Придется отдать до 40% компании
2. Вместо кодинга составлять разные бизнес и маркетинговые планы, без гарантии на успех