PWS

# Inleiding

Iedereen heeft tegenwoordig een smartphone, en iedereen gebruikt daarom ook apps. Zonder apps kun je helemaal niks op een smartphone, deze markt is dus erg belangrijk. Op de IPhone heb je hier de appstore voor en bij Android is dit de Play store. Maar deze apps moeten door iemand worden gemaakt, deze mensen worden app-ontwikkelaars genoemd. De app markt groeit erg snel, en er komen vaak nieuwe ontwikkelaars bij. Nu is de vraag hoe makkelijk is deze markt voor een beginnende app-ontwikkelaar?

Er zijn twee verschillende markten: de gratis app-markt en betaalde app-markt. Maar welke markt is nou het best om te beginnen voor een startende app-ontwikkelaar?

Daarom is mijn onderzoeksvraag: **Welke markt is beter te betreden voor een beginnend app-ontwikkelaar: de free-app markt of de paid-markt.**

# Deelvraag 1

Om te weten welke markt het beste is voor een beginnend app-ontwikkelaar moeten we eerst weten wat de eigenschappen van de app markt precies zijn. We gaan dus kijken wat de markt allemaal inhoud. Hierna hebben we een lijst van eigenschappen voor beide markten die we kunnen gebruiken om uiteindelijk de hoofdvraag te kunnen beantwoorden. Daarom gaan we onderzoeken: **Wat zijn de eigenschappen van de app-markt?**

Als we gaan kijken naar welke eigenschappen de app-markt, heeft is het slim om eerst te kijken welke eigenschappen er voor een markt zijn. Hierna kunnen we ook bepalen wat voor een markt het is.

* Toetreding
* Hoeveelheid aanbieders
* Markt soort - concrete of abstracte
* Product soort – homogeen of heterogeen
* Is de markt transparant of niet?

## Toetreding

De apps markt is redelijk makkelijk toe te treden. Iedereen kan apps maken en proberen aan te bieden op appstore of google play store, maar hoe makkelijk gaat dit?

Bij Apple (appstore) is dit niet echt een groot probleem, [[1]](#footnote-1) je betaalt 25 euro en ontvangt dan een regristratie waarmee je apps kan plaatsen op de appstore.

Bij Android (google play store) is dit eigenlijk het zelfde, [[2]](#footnote-2) je betaalt 25 euro regristratie kosten en hebt dan een account waarmee je apps kan plaatsen op de google play store.

De toetreding is dus zeker niet moeilijk, je betaalt voor een account en kan dan deel uitmaken van de apps markt.

## Hoeveelheid aanbieders

Het is geen verbazing dat er veel aanbieders zijn op de apps markt, dit komt omdat de markt erg makkelijk toe te treden. Verder is het ook niet erg moeilijk om te beginnen met het maken van apps, dit betekent wel dat niet iedereen serieus is die in de markt zit. Er zijn veel bedrijven die echt voor hun geld apps maken en dit dus doen als hun professie, maar er zijn ook mensen die dit doen als hobby. Deze mensen doen dit dus niet perse voor het geld, maar maken wel deel uit van de markt. Dit zorgt er voor dat er veel mensen zijn die mee doen aan de apps markt, en zo krijg je dus veel aanbieders.

## Marktsoort

Een markt kan concreet of abstract zijn. Dit zijn twee hele simpele begrippen.

Een concrete markt houd in: dat je over de markt heen kan lopen. De markt is dus “vast te pakken”, dus concreet. Het is de fysiek aanwezig.

Een abstracte markt houd in: dat je niet over de markt heen kan lopen. We hebben het dus over een markt in economische opzicht vaak. Dus het is niet “vast te pakken”, dus abstract.

De apps markt is niet vast te pakken, dus dat betekent dat het een abstracte markt is. De markt is bestaat letterlijk uit enen en nullen.

## Product soort

Bij producten kijken we naar twee soorten, heterogeen en homogeen.

Heterogeen product houdt in: dat er op de markt verschillende producten worden verkocht. Dus de producten kunnen grote verschillen hebben, bijv de speelgoed markt: dan verkopen ze ballen, maar ook lego. Deze twee producten hebben niet veel met elkaar te maken, maar toch zijn ze deel van dezelfde markt.

Homogeen product houdt in: dat er op de markt alleen dezelfde producten worden verkocht. Dus op de markt worden dezelfde producten verkocht, er zijn dus meerdere aanbieders die dit product aanbieden. Bijv de agrarische markt, deze markt heeft veel verschillende aanbieders die dezelfde soort producten geven.

De apps markt heeft een heterogeen product. De markt biedt veel verschillende soort apps, dit maakt het dus dat de markt heterogeen is. Er zijn apps van weer tot games, deze apps hebben niet dezelfde functie en lijken ook niet op elkaar.

## Transparantie

Op dit moment is er makkelijk te zeggen wat er gaat gebeuren met de markt, deze zal de komende jaren alleen maar groeien. Dit is te zien aan afgelopen jaren, en aan de groei van de smartphone markt die gaat namelijk vrijwel samen met de app markt. Dit betekent dus dat de markt erg transparant is en erg goed te zien is was er in de toekomst ligt voor de markt en dus jou bedrijf.

## Marktsoort

Met door al deze eigenschappen op een rijtje te zetten kunnen we een beslissen wat voor een markt voor de markt is. Dit is een volkomen concurrentie, deze markt vorm is ook de meest voor komende markt voor.

## Hoe wordt het geld verdient?

Er is meer dan 1 manier om geld te verdienen op de app markt, dat is ook waar het uiteindelijk om gaat bij mijn vraag, alleen is nu de vraag: ‘Hoe wordt dit verdient?’.

### gratis apps

Bij gratis apps zijn er meerdere manieren die kunnen worden gebruikt om geld te verdienen.

* Je kan gebruik maken van reclame in apps, hiervoor wordt je dan betaalt. Deze reclame kan een pop-up zijn, een reclame die je moet kijken voor je verder kan of een balkje onder in de app waar steeds reclame voorbij komt. Dit wordt erg veel gedaan en is tegenwoordig bijna in elke gratis app aanwezig. Er wordt dan vaak ook een premium versie van de app aan geboden om deze reclames te verwijderen zodat je hier geen last van hebt.
* Wat je tegenwoordig ook veel tegen komt is de in-app-aankopen, dit houdt in dat je in de app dingen met echt geld kan kopen. Dit kan verschillen van levens, tot betere items om te gebruiken. Een goed voorbeeld is Candy Crush, dit is gratis te spelen, maar soms moet je lang wachten of een vriend hebben die je ergens langs moet helpen, dan geven ze je ook altijd nog de optie om te betalen om niet te hoeven wachten.
* Er zijn ook apps die gratis zijn, maar waarvoor je een abonnement moet aanschaffen, dit is bijv Netflix. Alleen hier mee wordt niet echt direct geld verdient door de app zelf, maar door de diensten die de app levert. Deze diensten kan je eigenlijk altijd ook wel gebruiken zonder een smartphone met de app er op, dus op je tv of op je computer.
* Verder is er nog het fenomeen van de social media apps die ontzetten veel waard zijn, het beste voorbeeld hiervan is Snapchat. Deze app is gratis te downloaden en vraagt verder ook helemaal geen kosten, maar hoe verdient men hier dan geld aan. Deze apps verdienen niet aan de mensen die het gebruiken, maar aan de mensen die investeren in de apps.[[3]](#footnote-3) Ze investeren in apps, omdat er erg veel handige informatie kan worden gehaald uit de database die een social media app op bouwt. Deze bestaat bij Snapchat uit ong 500 miljoen gebruikers, deze informatie is voor een bedrijf erg handig.

### betaalde apps

Deze ligt natuurlijk erg voor de hand, betaalt voor de app en hiermee verdienen zij geld. De apps hebben nu meestal niet dat er nog andere manieren worden gebruikt om geld te verdienen. Er zijn nog wel voorbeelden waar bij dit wel gebeurd:

Dit is bijv bij Angry Birds zo dan kan je nog een upgrade kopen die het makkelijker maakt, maar dit is meestal dan ook het meeste wat ze je nog laten betalen.

Na het kopen van de app hoef je dus meestal niks meer te betalen.

# Deelvraag 2

Om te kunnen weten wat de beste markt voor een beginnende app-ontwikkelaar is moeten we weten wat hij allemaal wil om goed te kunnen beginnen. Dus op welke manier is het voor hem het optimaalst om een markt te betreden, en wat moet deze markt dan allemaal voor een eigenschappen hebben. Daarom gaan we onderzoeken: **Wat zijn de eisen van een beginnende app-ontwikkelaar?**

# Deelvraag 3

Nu we deelvraag 1 en 2 hebben beantwoordt kunnen we met die informatie gaan kijken welke markt nu het beste lijkt voor de ontwikkelaar. Door te kijken naar welke markt aan deze eisen voldoet kunnen we al een grote beslissing maken met welke markt het beste is voor de ontwikkelaar. Daarom gaan we onderzoeken: **welke markt voldoet aan deze eisen?**

# Deelvraag 4

Na vraag 3 weten we welke markt het meest overeen komt met de eisen van de ontwikkelaar, maar de markt voldoet daar op dit moment. Over een paar jaar kan dat compleet anders zijn, zowel positief als negatief. Door hiernaar te kijken kunnen we ervoor zorgen dat de ontwikkelaar niet alleen de komende 2-3 jaar een goed bedrijf heeft, maar dat hij dit voor een lange tijd kan doen. Daarom gaan we onderzoeken: **Welke ontwikkelingen worden verwacht?**

1. <http://developer.android.com/distribute/googleplay/start.html> , 13-8-2015 [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://developer.apple.com/support/app-store/> , 13-8-2015 [↑](#footnote-ref-2)
3. <http://www.cnbc.com/2015/03/12/how-alibabas-200m-investment-in-snapchat-could-pay-off.html>, 9-9-2015 [↑](#footnote-ref-3)