

G A G N E R  
**30000**  
EUROS PAR MOIS  
GRÂCE AUX APPLICATIONS  
**MOBILES**



**MATHIAS BLINC**

# **GAGNER 3 000 EUROS PAR MOIS GRÂCE AUX APPLICATIONS MOBILES**

*By*

**Mathias Blinc**

© 2015 [EnlighthenerPublishing.com](http://EnlighthenerPublishing.com)

Tous droits réservés

## **Contents**

[Contents](#)

[Introduction](#)

[1. Pourquoi Android](#)

[2. Pourquoi Seattle Clouds](#)

[3. Type d'applications](#)

[4. La Commercialisation](#)

[5. Faire De L'Argent](#)

[6. La construction de l'application](#)

[Conclusion](#)

## **Introduction**

Mon nom est Mathias Bline et je vis en Caroline du Nord avec ma femme et 3 enfants merveilleux. Je suis ingénieur de formation et travaille toujours comme développeur pour entreprise pharmaceutique. J'ai commencé ma carrière dans l'internet marketing, il y a plus de 10 ans. Aujourd'hui ce "side income" me rapporte plus que mon salaire, ce qui a permis à ma femme d'arrêter de travailler. En effet, je gagne en moyenne sur Internet, 3 000 dollars par mois pour moins de 6 heures de travail par semaine.

Tout à changer en 2012, lorsque j'ai commencé à creuser dans le développement d'applications mobiles. J'ai tout d'abord commencé avec le développement d'application Android. Ce fut difficile car la technologie n'était alors pas mature. Et puis un soir de 2012, j'ai découvert le système qui me rend plus riche tous les jours....et qui m'a permis de développer et vendre plus de 100 applications Android. Laissez moi maintenant vous exposer ce système.

## **1. Pourquoi Android**

Il y a beaucoup de raisons pour lesquelles je choisis de faire la plupart de mes développements sur Android. Le facteur le plus critique est la facilité de publier des applications. J'ai développé plusieurs applications sur la plateforme IOS (Apple) mais le processus de validation est un vrai cauchemar. Le processus d'approbation d'Android est manuel et les applications sont généralement publiées dans les deux heures. Le processus IOS prend plusieurs semaines.

Les exigences techniques sur IOS sont très hautes et freinent donc la créativité de nous entrepreneurs.

Maintenant, à cause de ce processus simplifié, il y a des tonnes de mauvaises applications sur Google Play (Android Marketplace). Beaucoup se composent d'un ou deux onglets avec une page de vente ou une liste de produits. En 2013, Google a fait purge. Des centaines de milliers d'applications ont été bannies. Beaucoup étaient des applications purement promotionnelles ainsi que des applications qui violaient les lois commerciales.

Les stratégies décrites dans le présent document visent à créer des applications à valeur ajoutée. À partir de ma méthode, vous allez créer des applications qui obtiendront des téléchargements et l'engagement des utilisateurs.

Android est aujourd'hui le leader en la part de marché et devrait dépasser Apple dans le nombre d'applications disponibles au plus tard en 2016.

## 2. Pourquoi Seattle Clouds

Il y a littéralement des centaines d'outils disponibles pour le développement d'applications Android. Plus une plateforme de développement est puissante moins elle est facile d'accès.

Même si je suis un développeur, je voulais une plateforme qui puisse me permettre de développer des applications sans trop me compliquer la vie. Et j'ai trouvé par un ami Seattle Clouds.

Cette plate-forme est très robuste, très intuitive et ne nécessite pas de connaissances techniques. Si vous êtes familier avec le langage HTML et CSS, cela va vous aider mais ce n'est certainement pas nécessaire.

En Juin 2014, 225 000 applications qui ont été téléchargées sur plus de 92.000.000 (oui 92 millions) ont été développées à partir de Seattle Clouds. Cela équivalait à

environ 8% de tous les dispositifs de smartphones à travers le monde. Des chiffres impressionnants sans nul doute.

Aujourd'hui, j'ai publié près 100 applications qui ont atteint entre 500.000 et 1.000.000 téléchargements. Ce ne sont pas les chiffres de Candy Crush ou Angry Birds, mais je suis très heureux de mon succès et plus encore par mes marges bénéficiaires.

La plate-forme Seattle Clouds vous permet de créer des applications pour les téléphones et tablettes Android, pour Kindle ainsi que pour iPhone et iPad. Donc, vous n'êtes pas limité à la technologie Android avec cette plate-forme, bien que 90% des applications applications sont pour les appareils Android.

Très peu de connaissances techniques sont nécessaires. Comme je l'ai mentionné avant, les connaissances de base en HTML peuvent aider, mais tous les onglets WYSIWYG (ce que vous voyez est ce que vous obtenez) vous permettent de développer en glisser-déposer. Dans ce livre, je vais vous présenter les applications à succès : les applications d'information, applications de répertoire, des sports, des recettes, les applications de l'événement, que vous pouvez développer avec Seattle Clouds.

### 3. Type d'applications

Les types d'applications qui seront créés sont pratiquement illimités. Je vais partager avec vous, les catégories d'applications avec lesquelles j'ai réussi.

Gardez à l'esprit que les applications de qualité sont la clé. Vous ne devez pas passer des semaines en phase de développement, mais ne vous attendez pas à commercialiser des applications en 15 minutes et commencer à faire de l'argent une heure plus tard.

#### 3.1. Applications dédiées aux informations produits

J'ai eu beaucoup de succès avec les applications dédiées aux informations produits. Certaines sont aussi simples que de transformer des informations disponibles gratuitement en une application Android. Beaucoup d'entre elles sont composées à partir d'une collection de pdf.

La clé est de rendre l'application interactive de sorte que l'utilisateur revient à l'application de façon régulière. Décomposer l'information en différents chapitres au sein de l'application. La clé de cette méthode est non seulement gagner de l'argent en publiant des annonces publicitaires, mais de construire aussi votre propre réseau de clients autour de chaque produit. N'hésitez pas à insérer des liens d'affiliation d'autres produits dans ce créneau. Que ce soit des produits d'information complémentaires ou des liens d'affiliation Amazon.

Par exemple, pour développer ce type d'application, il faut:

- Trouver une source d'information sur le sujet «Sortir de la dette».
- Créez l'application à partir de cela.
- Ajoutez un onglet «ressources supplémentaires» avec des liens sur d'autres produits dans ce créneau

La majorité de ces applications me rapportent 20 dollars par jour. Pour 3 heures passées à développer l'application, Ce n'est certainement pas un mauvais taux horaire et je prévois plusieurs centaines de dollars de plus en recettes nettes sans toucher à l'application.

#### 3.2. Applications Annuaire

Ce créneau est cruellement sous-estimé. Les résultats, pour moi, ont été énorme. Je ne parle pas spécifiquement des nombreuses applications d'annuaire fait par un commerçant pour sa propre entreprise. Je parle d'un annuaire pour une ville. Vous incluez des choses simples comme un annuaire téléphonique, qui comprend les numéros des institutions locales, les informations sur les écoles, les parcs, les attractions et événements locaux. La plupart des villes ne disposent pas d'un site officiel avec ce type d'information.

Vous faites votre revenu à partir des publicités des réseaux mobiles. Les événements sont aussi une bonne source de revenus. Il y a beaucoup de possibilités. Une fois que vous avez suffisamment de téléchargements, vous pouvez alors cibler les propriétaires d'entreprises locales et leurs proposer une bannière dans votre applications. Présentez leurs la possibilité de notifications Push.

Même si je ne l'ai jamais eu un problème avec la création d'une application de répertoire pour une localité, j'inclus toujours un avertissement tel que: "Cette application n'a pas été approuvée ou en aucune manière affiliée à la localité. Ceci est une application indépendante offert comme une ressource pour les citoyens et les visiteurs de la localité." Ceci est juste un avertissement que vous faites dans l'application. En général, je ne crée pas une application si la localité en a développé une.

#### 3.3 Applications de sport



Ceci est un créneau qui m'a fourni des revenus importants. Je préviens: les revenus sont très

saisonniers! Ceci est assez simple, offrir une application dédiée aux sports d'équipes. Je reste loin de ligues professionnelles en raison des possibilités d'infraction sur l'utilisation des marques. La plupart des équipes de professionnels ont eux-mêmes des applications interactives. Mais, il y a un énorme marché pour la création d'applications pour les écoles locales, les clubs et les sports d'équipe de l'université. Une application simple avec le calendrier de l'équipe, les nouvelles liées à leur club, leur page officielle Facebook et Twitter.

Je fais de l'argent à partir des clics sur les bannières publicitaires, les offres d'affiliation et bien sûr, la vente de billets. Pendant la saison sportive, ces applications génèrent des tonnes de pages vues.

Veillez à ne pas utiliser des images de marque, utiliser des images génériques (avec les couleurs de l'équipe) pour éviter les atteintes aux marques.

Toujours inclure un avertissement tel que: "Cette application n'a pas été approuvée ou en aucune manière affiliée à l'équipe / club. Ceci est une application indépendante offert comme une ressource pour les fans du club."

### **3. 4 Applications de recette**

Avec la montée de Pinterest, il y a un intérêt énorme pour les applications de recette. Celles-ci sont très simples et peuvent générer des revenus importants. Il suffit de trouver des recettes et de les entrer dans l'application pour générer des milliers de téléchargements. Vous pouvez être générique et utiliser des termes comme recettes de barbecue ou être plus spécifique comme recettes de boeuf de barbecue.

Monétisez avec des bannières publicitaires, ajoutez une page d'accueil pour recueillir des adresses email et générer des ventes supplémentaires.

Il y a tellement d'options possibles : une cuisine saine, régime alimentaire spécifique

J'ai quelques applications de recettes qui ont plus de 100.000 téléchargements en moins d'un an.

### **3.5 Applications de Savoir-Faire**

Ceci est un marché que je l'ai découvert récemment et le nombre de téléchargements est étonnant. C'est une application pour expliquer comment utiliser un produit. Créer une application simple qui a des trucs et astuces sur la façon d'utiliser un produit physique. Prenez quelque chose comme le nouveau téléphone HTC One. Il y a une application pour ça qui est âgé de seulement 2 mois et a déjà générée entre 10.000 et 50.000 téléchargements. Elle est pas géniale. Il a juste des nouvelles et des mises à jour sur le téléphone. En gros, des flux RSS avec des mots-clés sur le téléphone.

Les applications que je l'ai créés sont un peu plus complexe, mais si vous trouvez les bons produits, les téléchargements viendront en masse. Visitez Amazon et trouver des produits populaires. Par exemple, le Canon EOS. Recherche en ligne et trouver des instructions sur la façon d'utiliser l'appareil photo. Trouver quelques trucs et astuces à mettre dans une application.

De toute évidence, les bannières publicitaires vous feront gagner de l'argent

Pour l'aspect légal, ajouter l'avertissement : "Cette application est destinée à être un ressource pour "nom du produit". »

## **4. La Commercialisation**

Le marketing des applications n'est pas une science exacte. Il y a des changements constants. Il existe plusieurs méthodes de commercialisation de vos applications pour obtenir des téléchargements. Une bonne présentation dans les sites en lignes, la qualité de l'application sont clés pour obtenir des téléchargements.

De toute évidence, la concurrence a un impact. Faites votre boulot. Vérifier que sur le créneau que vous avez identifié vous n'avez pas 500 concurrents. J'ai constaté que la recherche manuelle de mots clés dans le magasin de jeu et le nombre de résultats sont le meilleur indicateur pour mesurer l'engagement et téléchargements potentiels.

Si vous voyez des dizaines d'applications pour vos mots clés, il faudra peut-être passer à un autre projet.

### **4.1 InMobi**

Une ressource pour la commercialisation des applications Android qui semble être peu connu est InMobi . InMobi est un plate-forme de la publicité, avec des ressources gratuites impressionnantes.

Vous pouvez entrer les informations de votre application et InMobi publiera ces informations sur des centaines de boutiques d'applications.

Maintenant, 80% + de mes téléchargements d'applications viennent de Google Play Store,

### **4.2 Forums**

Les forums sont un excellent moyen de promouvoir vos applications. Rechercher des forums actifs pour votre créneau et après un simple "Hey, voici un lien vers une application Android gratuite sur XYZ".

### **4.3 Facebook Groupes**

Comme les forums, j'ai beaucoup utilisé les groupes Facebook pour promouvoir une application gratuite. Il suffit de chercher sur Facebook votre sujet et de rejoindre quelques groupes. Vous pourriez avoir besoin d'échanger avec le groupe quelques fois avant de mentionner votre application gratuite.

Ces groupes travaillent beaucoup pour les applications d'annuaire de la ville et les applications sportives.

### **4.4 LinkedIn**

Comme les forums et les groupes Facebook, les groupes LinkedIn peuvent être précieux pour la commercialisation de vos applications. Evidemment, évitez de spammer les groupes, mais si vous pouvez trouver un groupe pertinents pour votre produit, la plupart sont ouverts à une annonce pour un produit gratuit. Cela fonctionne très bien avec les applications d'annuaire et les sports équipes.

## 5. Faire De L'Argent

Eh bien, maintenant nous arrivons à ce que beaucoup considèrent comme la pièce la plus importante de ce document. Comment pouvons-nous faire de l'argent? Pourquoi construire des applications sinon pour gagner de l'argent. Il existe de nombreuses méthodes pour monétiser vos applications, et je vais entrer dans le détail de ce qui a fonctionné pour moi et quelques options créatives pour ajouter des recettes supplémentaires à votre développement.

Le seul inconvénient à la plupart de ces méthodes est le délais de paiement. Autres que les commissions d'affiliation pour les produits dans lequel les paiements peuvent être

Instantés. Beaucoup de ces options de paiement sont longues. La plupart des réseaux publicitaires (bannières mobiles annonces), CPA et de nombreux programmes d'affiliation payent mensuellement.

Par exemple AdMob, la plus grande plateforme publicitaire de la téléphonie paie le 15 du mois. Donc, l'argent gagné pour le mois Juillet, sera payé le 15 Aout. Je pensais juste qu'il était nécessaire de vous faire savoir que bien que les sommes d'argent à gagner peuvent être importantes, la plupart de ces types de rémunération sont versées entre 30 et 45 jours après la vente.

Je ne suis pas un grand fan des achats In-App. Cela peut être un moyen précieux pour gagner de l'argent, mais Google prend 30% de commissions sur chaque achat comme le fait Apple. Cette option est un peu plus complexe en essayant d'intégrer In-App. C'est pourquoi je ne l'ai pas couvert en détail dans ce document.

Récemment, Seattle Clouds a mis en œuvre PayPal dans ses applications. Cela peut être utilisé pour vendre vos propres produits dans l'application.

Dans beaucoup de mes applications, je l'utilise tous les éléments suivants.

Quand vous développez des applications, essayez de penser aux moyens de la monétiser

### 5.1 Bannières publicitaires

C'est certainement la source de revenus avec laquelle vous êtes le plus familier. Le leader du secteur est AdMob (Coïncidence propriété de Google). Ils ont clairement leur détracteurs mais moi j'ai eu zéro problème avec eu. De plus il s'intègre rapidement à la plateforme Seattle Clouds.

Un petit secret que je l'ai appris: il faut mettre les bannières sur le bas (si vos onglets sont en bas aussi). Je pense que, souvent, les gens cliquent sur les annonces accidentellement lorsqu'ils cliquent sur les onglets.

Mon résultat aujourd'hui sur 18 mois et environ de 90 cents pour 1000 impressions. Plus vous avez de contenu, plus vous aurez d'annonce donc plus de revenus.

Dans le panneau de configuration d'AdMob, vous pouvez également ajouter des réseaux publicitaires et leur attribuer des pourcentages pour votre taux de remplissage. Par exemple, 80% et 20% Admob JumpTap. Dans ce cas, 80% des annonces seront issues de AdMob et 20% de JT.

Vous pouvez régler la fréquence de rafraîchissement de la bannière en quelques secondes et j'ai constaté que 1 rafraîchissement toutes les 4 secondes est optimal.

### 5.2 CPA (coût par action)

Historiquement, je ne suis pas un grand fan de CPA. Mais il y a souvent des offres de CPA spécifiques à votre niche. Par exemple, pour mes applications sportives, il y a souvent des offres pour des maillots de la NFL, maillots NBA et d'autres offres applicables à ce business. Comme je l'ai mentionné précédemment, une l'application dédiée à

sortir la dette matchera parfaitement avec les offres d'optimisation de crédit. Certaines de ces offres payer 2030 dollars par soumissions.

Assurez-vous de travailler avec votre gestionnaire d'affiliation au sein de votre réseau CPA. Certaines offres ne sont pas applicables au réseau mobile.

Pour information, les offres peuvent payer entre 30 cents à 2,00 \$ par installation.

### **5.3 Affiliate Marketing**

Comme je l'ai mentionné dans les sections précédentes, l'utilisation des liens de marketing d'affiliation au sein de vos applications est une excellente façon d'augmenter votre revenu. Évidemment, vous aurez besoin d'accords d'affiliation avec certains des grands programmes d'affiliation. Je travaille beaucoup avec Amazon et Commission Junction et LinkShare. Beaucoup de gens sont surpris quand ils découvrent que les grands détaillants comme

Home Depot, Best Buy et même WalMart offrent des partenariats via des réseaux d'affiliation.

Attention, il faut prendre en compte les recommandations de chaque réseau. Par exemple, Amazon ne supporte pas les liens d'affiliation à l'intérieur des applications mobiles. Je redirige donc mes liens vers des sites dédiés aux offres d'Amazon.

N'oubliez pas de commercialiser les livres (e-book), les événements et les formations. Cela rapporte 15% de commissions en moyenne.

### **5.4 Push Notifications**

Si ce concept est nouveau pour vous, il s'agit d'envoyer des alertes à tous les utilisateurs de vos applications. Une alerte apparaît sur leur appareil, ce qui permet un taux d'ouverture proche de 100%.

Envoyez un message court avec un lien vers une offre CPA ou un lien d'affiliation. Je l'ai fait et ça marche bien. Cependant il faut être prudent. Il ne faut pas en envoyer un trop grand nombre sinon les utilisateurs vont désinstaller les applications. Une par semaine est une bonne moyenne.

### **5.5 Développez votre réseau client**

Enfin, la source principale de monétisation: se créer un réseau / liste de clients. En effet, les applications permettent de collecter les adresses email de nombreux utilisateurs. Vous pouvez mettre une "squeeze" page dans votre application (page sur laquelle vous demandez l'adresse de l'utilisateur en échange d'un cadeau).

Cela permet de conserver les clients même s'ils désinstallent l'application. Vous pouvez sur le long terme vendre ou louer cette liste à des partenaires potentiels. Cela permet aussi de leur proposer d'autres applications et ainsi de créer votre empire d'applications.

## **6. La construction de l'application**

Maintenant que vous avez quelques idées pour faire de l'argent avec les applications, voici quelques conseils supplémentaires pour créer des applications de qualité

### **6.1 L'icône de l'application**

L'icône est essentielle. C'est la première chose que voit l'utilisateur potentiel quand ils sont à la recherche d'applications dans les magasins en lignes. Il faut absolument créer une icône accrocheuse et professionnelle! De mon expérience, l'amélioration des icônes a toujours beaucoup augmenter le nombre de téléchargements. Regardez ce que fait la concurrence. N'hésitez pas à sous-traiter cette activité à un professionnel.

### **6.2 Le titre de l'application**

Le titre de l'application est un autre aspect très important pour les applications réussies. Pas tellement du point de vue de l'utilisateur mais du point de vue des moteurs de recherches. Il a été démontré que le titre de l'application est le facteur le plus important dans le classement de recherche des applications dans un magasin en ligne. Passez du temps à rechercher les mots clés sur le web mais aussi dans le magasin où vous voulez commercialiser votre application.

### **6.3 La description de l'application**

La description de l'application dans une boutique en ligne est un autre facteur qui peut vous aider à classer votre application dans les premiers rangs de recherche. Il faut qu'elle soit détaillée et qu'elle contienne un maximum de mots clés, comme un site web. N'oubliez pas les 3 premières lignes de ce texte sont essentielles pour convaincre les potentiels utilisateurs. Beaucoup de téléchargements sont des achats compulsifs. La description peut nourrir cette impulsion.

### **6.4 Les captures d'écran**

Les boutiques en ligne vous demandent souvent de fournir des captures d'écran de vos applications. Elles doivent sembler professionnelles. Vous devez raconter une histoire avec ces images. C'est un bon booster de ventes.

### **6.5 La vidéo**

De plus en plus de boutiques vous permettent d'inclure des vidéos pour votre description. Ces vidéos rassurent en général les utilisateurs sur la qualité de l'application. Vidéos = Qualité

### **6.6 Les avis d'utilisateur**

Les avis sont une part importante des classements. Plus les notes sont bonnes plus les téléchargements sont nombreux. Demandez à des amis de noter vos applications après les avoir téléchargées.

### **6.7 Partage de l'application**

Sur Seattle Clouds, une fonction permet le partage de l'application via Email, Facebook et Twitter. Candy Crush et Angry Birds ont construit leur succès sur cette fonction.

### **6.8 Les flux RSS**

Chaque application que j'ai publiée avait au moins un onglet RSS. Je trouve un bon flux RSS et je le mets dans l'onglet RSS de Seattle Clouds. C'est super simple et cela permet aux utilisateurs de revenir de nombreuses fois sur votre application pour prendre des nouvelles!

### **6.9 Les ressources supplémentaires**

La plupart de mes applications ont un onglet ressources supplémentaires. Elles sont en général une liste d'information et des liens commerciaux.

## Conclusion

Maintenant que vous connaissez tout, il est temps de vous lancer. C'est un faible investissement en temps (8 heures a minima) et en argent (une centaine d'euros) et cela peut rapporter gros. Alors bonne chance!

Pour info, voici un site web que j'ai créé qui rassemble toutes les ressources nécessaires pour faire vos applications: [strawee.com](http://strawee.com). Je vous dis donc à bientôt.

--

[Contents](#)