

Tekniskt PM

TDP028 Projekt: Entreprenöriell programmering

Alexander Jonsson (alejo720@student.liu.se)

Introduktion

Det finns en stor marknad med appar vilket skapar en stor konkurrens. Därför är det viktigt att jag skapar en förståelse och inblick i vad det är som lockar konsumenter att ladda ner just min app. Eftersom jag kommer skapa ett spel är det också viktigt att fundera på hur jag konstant motiverar spelaren att fortsätta spela och återkomma till mitt spel.

Konkurrens mellan samma genrer

Mitt spel hamnar i kategorin Arcade vilket är den tredje mest vanligaste spelgenren på Google Play (och utgör en femtedel av alla spel) [3]. Detta skapar högre konkurrens vilket gör det extra viktigt för mitt spel att stå ut från mängden. Det kan jag bland annat göra genom att kolla på andra populära Arcade spel från Google Play och se vad som har gjorts.

Sälja sin app genom video

Hur ska jag få folk att ladda ner min app? Enligt en forskning är en viktig faktor för att folk ska ladda ner en app är att visa sin produkt med video [1]. 79% av konsumenter föredrar att titta på en video om en produkt innan de läser om produkten [1]. Detta gör att jag borde prioritera att skapa en intressant och bra video än att göra en intressant och bra beskrivning. Det skulle kunna vara bra att lära sig ett redigeringsprogram eller kontakta någon som kan göra en bra video åt mig.

Första spelintrycket

De flesta människor är upptagna och har mycket att göra med många måsten. Därför är det inte konstigt att jag som utvecklare har kort tid på mig att ge ett bra första intryck av mitt spel [2]. Ett bra första intryck kan jag t.ex. skapa genom att snabbt ge en känsla av hur spelet är [2]. Denna känsla skulle jag kunna ge redan i min tutorial. Det är också viktigt att ge spelaren belöningar tidigt för att spelaren ska känna framsteg och vilja spela mer för att få ännu fler roliga belöningar [2]. Alla dessa faktorer angående första intrycket kommer jag ta med mig när jag utvecklar min app.

Källgranskning

[1]: Företaget Wyzowl som skrivit artikeln säljer videos till andra företag. Detta gör källan mindre pålitlig då det finns en tendens för Wyzowl att skriva denna artikel i syfte att sälja fler videos till företag. Källan styrks dock av att statistiken är tagen från det här året.

[2]: Vad som får folk att fortsätta spela ett spel har med människans psykologi att göra. Att det finns med psykologiska studier om detta i artikeln gör källan starkare i mitt argument.

[3]: Denna artikel är skriven för två år sedan och datan är framtagen för tre år sedan. Mycket (speciellt inom teknikområdet) kan ha förändrats vilket gör denna källa svagare. Jag tror dock inte mönstret på nedladdningar bland olika genrer kan ha ändrats allt för mycket på tre år (teknik ändras snabbare än människor). En styrka med denna referens är dock att datan är tagen direkt från Google Play.

Referenser

[1]: Ferguson Samantha. *[Case Studies]: How to Use Video to Get More Mobile App Downloads*. 2017-05-15. <http://blog.wyzowl.com/how-to-use-video-to-get-more-mobile-app-downloads/> (Hämtad 2017-09-12).

[2]: Gifford K. Cheung, Thomas Zimmermann, and Nachiappan Nagappan. The first hour experience. In Proceedings of the first ACM SIGCHI annual symposium on Computer-human interaction in play - CHI PLAY '14, pages 57–66, New York, New York, USA, 2014. ACM Press.

[3]: Olmstead Kenneth och Atkinson Michelle. Pew Research Center. *Apps Permissions in the Google Play Store*. 2015-11-10. <http://www.pewinternet.org/2015/11/10/apps-permissions-in-the-google-play-store/> (Hämtad 2017-09-12).