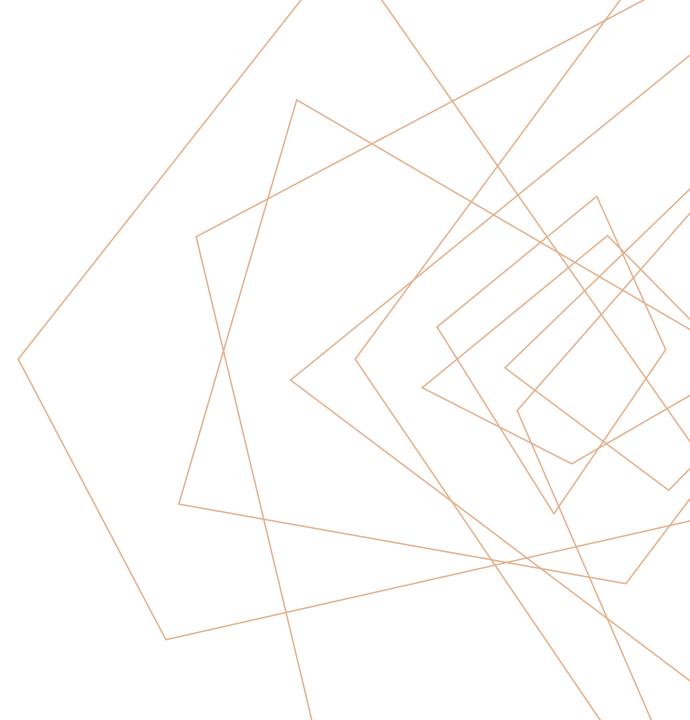


CONTEXTO DEL PROBLEMA

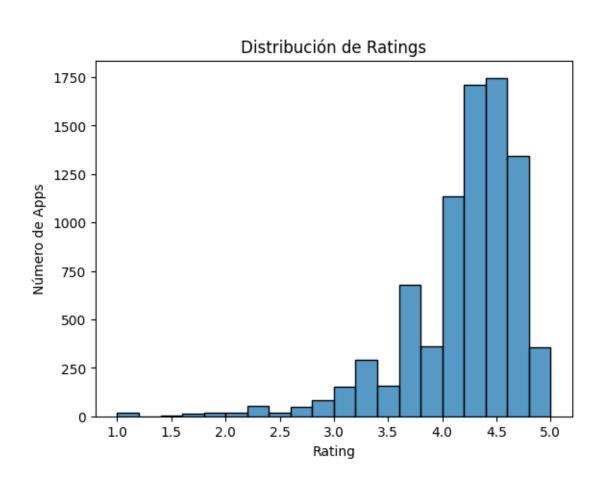
- Entorno competitivo: miles de apps intentando destacar.
- ¿Qué hace que una app triunfe?
- ¿Cómo contentar a un usuario exigente?
- ¿Todavía se puede destacar en algún nicho de mercado, o están todos saturados?



PAGO VS ¿Tienen las apps de pago mejor rating que las gratuitas? GRATUITAS DESCARGAS ¿La valoración media del usuario mejora cuántas más descargas tenga la aplicación? Si una app es de pago, ¿ser más cara implica que esté PRECIO mejor valorada? ¿Hay categorías que concentren más aplicaciones APPS BASURA basura?

HIPÓTESIS

VALORACIÓN MEDIA

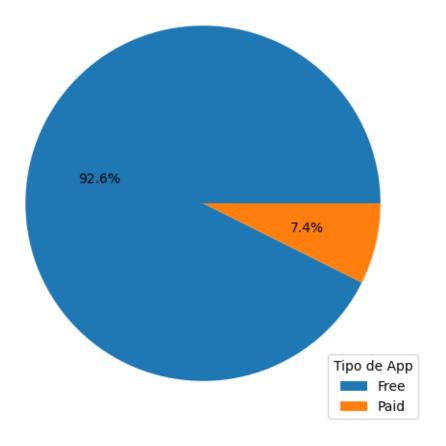


- Ratings entre 4 y 4,6
- Valoraciones altas en general
- Muy pocas apps por debajo de 3

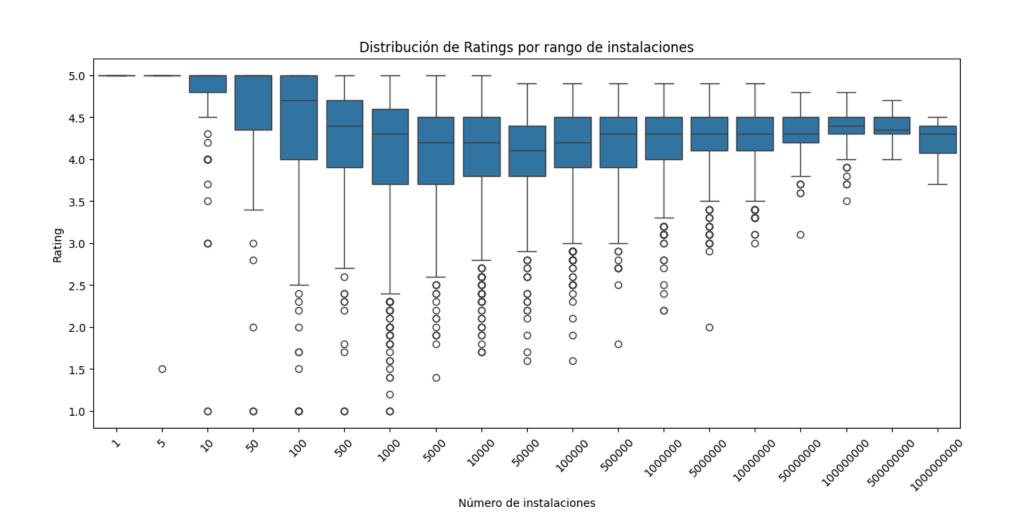
GRATUITAS VS DE PAGO

La gran mayoría de las aplicaciones son gratuitas

Distribución de Apps: Gratuitas vs de Pago



PUNTUACIÓN VS DESCARGAS



PUNTUACIÓN VS DESCARGAS

- Muy pocas descargas y puntuación casi perfecta: autovaloraciones
- Rangos medios de descargas: puntuaciones variadas
- Muchas descargas: valoraciones más concentradas en 4,3-4,5
- Pocos casos de apps con muchas descargas y baja puntuación

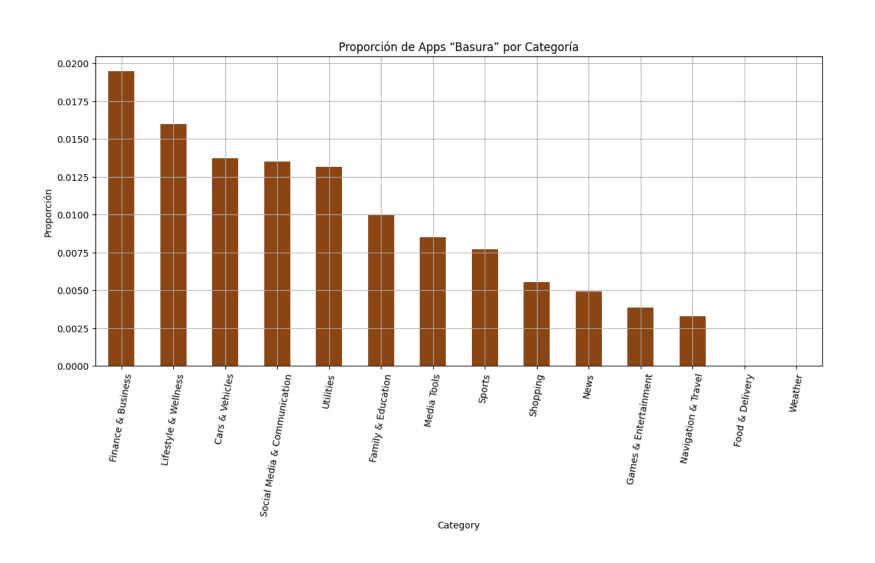
PRECIO VS VALORACIÓN

• Precios concentrados entre 0 y 10 dólares

Mayor precio -> mayor exigencia -> peores valoraciones

Valoración media similar a las gratuitas

APLICACIONES BASURA



APLICACIONES BASURA

- Mejor valoradas: juegos y entretenimiento
- Peor valoradas: finanzas, salud, negocios
- Campo técnico o complicado -> mayor probabilidad de fracaso

CONCLUSIONES

- El modelo gratuito domina el mercado
- Categorías serias o técnicas -> no cumplen expectativas
- Apps asentadas -> mejores valoraciones

FÓRMULA DEL ÉXITO

- Sencillez y utilidad > precio
- Buen diseño
- Cubre une necesidad concreta
- Actualizaciones frecuentes



MODELO DE NEGOCIO

- Aplicación gratuita
- Micropagos integrados con funcionalidades extra
- Anuncios con control de intrusión