

Başarılı bir mobil uygulama oluşturmak için 15 ipucu

FEBRUARY 17, 2021

Mobil uygulamalar günlük hayatımızda önemli bir rol oynar.

Onları bilgilenmek, arkadaşlarımız ve ailemizle bağlantı kurmak ve eğlence amaçlı kullanıyoruz. Statista'ya göre, dünyada 2,7 milyardan fazla akıllı telefon kullanıcısı var. Telefonlarımızı neredeyse bütün gün kullanıyoruz ve bu mobil zamanın % 90'ı çeşitli uygulamalar kullanılarak harcanıyor.

Google Play mağazasında 2,7 milyondan fazla ve App Store'da 2,2 milyondan fazla uygulama bulunduğundan, mobil kullanıcıların dikkatini çekmek büyük bir rekabeti beraberinde getiriyor. Ancak çoğumuz günde sadece 9, ayda 30 uygulama kullanıyoruz.

Bu da hiç kimse tarafından kullanılmayan sayısız uygulama olduğu anlamına gelir; iş ihtiyacı yoktur veya ürün kaybıdır.

Kolay erişilebilir teknolojinin sorunlarından biri de budur. Kullanıcının ilgisi sınırlı olmasına rağmen aşırı miktarda yazılım tedarik etmekteyiz. Genellikle mesajınızı iletme, ürünü geliştirmekten daha fazla zaman alır.

Kalabalıktan sıyrılmak için mobil uygulama geliştirmede derin araştırmalara ve iyi bir uzmanlığa ihtiyacınız var. Ürününüzün iyi inşa kurulduğundan ve pazar ihtiyacını karşıladığından emin olmalısınız.

Başarılı Bir Mobil Uygulamanın Temel Özellikleri

Başarılı bir uygulama üç farklı açıyı akıllı bir şekilde birleştirir: pazar, kullanıcı ve ürünün kendisi. Kullanıcılara benzersiz bir değer, mükemmel kullanılabilirlik ve iyi performans sağlamak için tüm bu faktörlerin birlikte çalışması gerekir. Erişilebilirlik, başarılı bir mobil uygulamanın en son fakat en az önemli özelliğidir.

Peki, bir uygulamayı başarılı yapan nedir?

Böyle bir uygulamanın özelliklerini iki ana kategoriye ayırabiliriz: tüketici merkezli ve iş merkezli.

Tüketici merkezli özellikler:

- Güzel tasarım
- İyi düşünülmüş UI ve UX
- İnsanların belirli bir hizmeti nasıl kullandıklarına bağlı olarak onların temel beklentilerini ve ihtiyaçlarını kapsaması
- İstikrarlı, güvenilir iş akışı
- Yeterli düzeyde veri koruması sağlaması
- Hizmet/yardım masasına hızlı erişim sağlaması

İş merkezli özellikler:

- Kullanıcıların elde tutulmasını teşvik etmesi
- Hızlı, sorunsuz ödemeler sunması
- Veri ihlali korumalı olması

- Gelecekteki geliştirme ve bakımın düşük maliyetli olması
- Güncelleme prosedürünün kolay olması

Başarılı Mobil Uygulamalara İki Örnek

“Başarılı mobil uygulama” ile ne demek istediğimi göstermek için size iki örnek vereceğim.

Shine

Shine, App Store’da 2018’in En İyi Uygulamasıdır ve dünya çapında 189 ülkede kullanılmaktadır.

Uygulamanın kendisi, düşüncelerinizi ve duygularınızı paylaşabileceğiniz bir arkadaşınızdır. Kullanıcılar günlük motivasyon ve kişisel gelişim hedefleri için makalelerden faydalanabilirler.

Bu uygulama aynı zamanda ilgili podcastleri de sunuyor. Güzel tasarlanmış ve harika bir UXi var. Shine, kullanıcıların günlük hedeflere ulaşmalarına yardımcı olan yerleşik mekanizmalara sahiptir. Örneğin, uygulama her sabah hedefinize uygun bir meditasyonu ve podcasti size bir bildirim olarak gönderir.

Brainly

Brainly dünyanın en büyük e-öğrenme uygulaması. Her ay 35 ülkeden 100 milyondan fazla öğrenci Brainly kullanıyor.

Uygulama, makine öğrenmesine dayalı gelişmiş mekanizmaları kullanarak görev paylaşımında bulunan öğrencilerle onlara yardımcı olabilecek

uzmanları bir araya getirir. Uygulama, kendi içerisindeki kullanıcı akışına odaklanarak güzel tasarlanmış. Ayrıca çok dengeli ve güvenilir.

Tüm bunlar, hem Google Play Store'da (4.7 ortalama ve 479.4k toplam yorum) hem de App Store'da (4.8 ortalama ve 3.9k yorum) mükemmel yorumlara ve derecelendirmelere yansıtılmaktadır.

Shine ve Brainly kadar başarılı bir mobil uygulama oluşturmak istiyorsanız, bu 15 yararlı ipucunu hayata geçirmeniz gerekir.

1. Hedef Kitlenizi Belirleyin

Bunu diğer her şeyden önce yapın. Başarılı olmak için uygulamanızın kimler tarafından kullanılacağını bilmeniz gerekir.

Bunu bildiğinizde; fikrinizin iş potansiyelini (pazar ihtiyacı) kontrol edebilir ve hedef kitlenizle nasıl (pazarlama mesajı) ve nerede iletişim kuracağınızı (kanallar) incelemeniz kolaylaşacaktır.

Peki bunu nasıl yaparsınız?

İstatistikleri ve iç görüşleri arayın, eğilimleri kontrol edin, forumlarda sorun, anket yapın veya mobil uygulamanızın MVP sürümünü oluşturup tüm geri bildirimleri toplayın.

Mevcut her bilgi kaynağını kontrol edin.

Cinsiyet, yaş, cinsel kimlik, konum gibi tüm demografik verileri toplayabilir, kullanıcılarınızın davranışları ve motivasyonları (şikayetler ve kazançlar) hakkında bazı bilgiler toplayabilirsiniz. Ardından, fikrinizi değer verdiğiniz insanlarla tartışın.

Hedef kitlenizi daraltın. Kitleniz ne kadar büyük olursa, o kadar avantajlı olabileceği gibi, fikrinizde bir sorun olması ihtimali de artmış olur. Bir niş alanda yenilik hedeflemek daha kolaydır.

2. Teklif Değeri

Bir uygulama için iyi bir fikir, hedef kullanıcı grubu tarafından tanınan belirli bir sorunu çözer nitelikte olmalıdır. Candy Crush oyunu gibi basit bir eğlence uygulaması strese iyi geldiğinden, insanlar işe gidip gelirken veya kuyruklarda beklerken onların can sıkıntısını hafifletir.

Uygulama, kullanıcının onu indirmesi için gerekli motivasyonu ve faydayı sağlamalıdır.

Uygulamanın benzersiz değeri; sunacağı hizmetin fiyatı, bilgi aktarım hızı, uygulamanın çalışma şekli veya başka bir kanaldan kullanılamayan özellik veya hizmetlere erişim sağlama ile ilgili olabilir.

Mükemmel bir uygulama, tüketici ihtiyaçlarını, iş hedeflerini ve teknolojik çözümleri akıllıca şekilde bir araya getirendir.

İyi bir ürün ya eğlenceli ya da yararlı olmalıdır. Bolluk doğada iyidir.

Uygulamanız birden fazla soruna çözüm getiriyorsa, bu her zaman daha iyidir. En başarılı uygulamalar da bunu gerçekleştirenlerdir.

Bazı insanlar dünyanın her yerinde rahat, güzel ve ilham verici bir konaklamaya ihtiyaç duyarken, diğerkleri evlerini yabancılara az miktarda parayla kiralamak ister.

3. İş Modelinizi Tanımlayın

Dünya çapındaki geliştiriciler çeşitli reklam tabanlı iş modellerini kullanarak geliştirdikleri uygulamalardan para kazanmayı tercih ediyor. Video reklamlar, en popüler gelir akışlarından biridir. Uygulama içi satın alımlar işletme sahipleri arasında da çok popüler. Ancak aralarından seçim yapabileceğiniz başka birçok iş modeli var.

Her mobil uygulama iş modelinin avantajları ve dezavantajları vardır. İhtiyaçlarınıza uygun olan modeli seçerken işe rakiplerinizin ne yaptığını analiz etmekle başlamak yerinde olacaktır. Onlar için başarılı bir model olduysa, sizin için de işe yarayabilir.

Her başarılı mobil uygulamanın kâr elde etmek zorunda olmadığını unutmayın. Çeşitli yararları olan uygulama kategorileri, örneğin kurumsal kullanım için olan uygulamalar da vardır. Bazen doğrudan gelir akışı sağlamak için değil, tasarruf etmek veya bir iş sürecini optimize etmek için bir uygulama geliştirirsiniz.

4. Özelliklerin Kapsamını Tanımlayın

Muhtemelen uygulamanızın ne olacağı fikri hakkında düşünmek için biraz zaman harcadınız. Uygulamanın yapabileceği tüm harika şeyleri, işlevselliğini artırabilecek tüm özellikleri zaten görselleştirdiniz. Sosyal paylaşım, bildirimler, ödemeler, entegrasyonlar... bunların hepsi vazgeçilmez görünüyor.

Kullanışlı özelliklerin olması her ne kadar iyi olsa da şimdilik bunları unutursanız daha iyi olabilir. Bahsi geçen özelliklerin her biri temel özelliğinizin gelişimini engelleyecektir. Sürecin yanlış ucuna odaklanırsanız, zamandan veya kaliteden ödün vermek zorunda kalırsınız.

Hatta fikrinizin özünü gözden kaçırabilirsiniz. Uygulamanızı neden geliştirmek istediğinizi bir kez daha düşünün. Bunu bir cümlede anlatın. Daha sonra da o nedene odaklanın. Gerisi zamanla gelecektir.

Çok sayıda özellik eklemek başta iyi bir fikir gibi görünebilir, ancak genellikle işin aslı bu değildir. Sadece projelerinin mali değerini artırmak isteyen geliştiriciler için bu böyledir. Kullanıcıların ihtiyacı olan şey, sorunlarının en basit şekilde nasıl çözülebileceğidir.

Uygulamanızın temel özelliğinin ne olduğuna karar verdikten sonra, uygulamayı en açık şekilde öne çıkarmaya çalışın. Her ek seçenek, her kişiselleştirme, her entegrasyon, kullanıcılara sunduğunuz değerin anlaşılmasını zorlaştıracaktır. Bu aynı zamanda büyük paralara mal olur.

Daha karmaşık ürünlerin geliştirilmesi daha pahalı olmakla kalmaz, aynı zamanda erken aşamalarda müşteri desteğine daha fazla zaman ve para yatırmanıza sebep olur.

Azı karar çoğu zarar. Bu, ilk aşamadaki anahtar kurallardan biridir.

5. Doğru Teknolojiyi Seçin

Bir mobil uygulamanın nasıl oluşturulduğu, uygulamanın başarısına en az çalışma şekli kadar katkıda bulunur. Başarılı bir uygulama oluşturmak istiyorsanız, doğru teknolojiyi seçmeniz gerekir. Aralarından seçim yapabileceğiniz üç ana seçenek vardır.

Seçenek 1: Platforma Özgü Yerel Uygulama

Yerel uygulamalar belirli bir mobil platform için kodlanır – iOS veya Android. Bu uygulamaları yazmak için kullanılan programlama dili yalnızca bu platformların işletim sistemleri tarafından desteklenir. Yerel bir

uygulama, cihazınızın donanım ve işlevlerinden büyük ölçüde yararlanabilir ve bu da kullanıcı deneyimini iyileştirir.

Seçenek 2: Platformlar Arası Yerel Uygulama

Bu yaklaşım kullanılarak geliştirilen uygulamalar paylaşılan SDK'ları (Yazılım Geliştirme Kiti) kullanır, ancak yine de yerel olarak çalışırlar. React Native ve Flutter, platformlar arası yerel uygulamaları kodlamak için kullanılan yaygın teknolojilerdir.

Yerelin sağladığı bazı avantajlardan ödün vermenize rağmen, sınırlı bir bütçeniz varsa, ancak yine de birden fazla cihaz türü için tasarlanmış, optimize edilmiş ve güzel tasarlanmış bir uygulama istiyorsanız, bu en uygun maliyetli yaklaşımdır.

Seçenek 3: Karma Uygulama

Karma bir uygulama tüm cihazlarla ve işletim sistemleriyle uyumludur. Maliyet verimliliği, taşınabilirlik ve hızlı konumlandırılabilirlik, hibrit mobil uygulama geliştirme yaklaşımını cazip kılan üç ana nedendir.

Ancak, yerel bileşenlerin ve yerel etkileşim kalıplarının avantajlarından yararlanamayacağınızı unutmayın, bu nedenle uygulamanın kullanıcı deneyiminden biraz kısmış olursunuz.

Bununla birlikte, uygulama geliştirirken bu yaklaşımı izlerseniz, her platform için farklı bir kod tabanı yazmanıza gerek yoktur. Bunun yerine, bir tane yazabilir ve onu tüm platformlarda kullanabilirsiniz.

Bu, yerleşim için HTML, stil için CSS ve etkileşimler için JavaScript gibi muhtemelen zaten bildiğiniz temel web teknolojileri kullanılarak yapılır.

6. Basit ve Sezgisel Bir UX / UI Tasarlayın

Tasarım, bir uygulamanın başarısının temel taşlarından biridir.

Bu hem B2C hem de B2B uygulamaları için geçerlidir. Kullanıcılar mobil uygulamaları basit ancak sezgisel bir UX ve kullanıcı ara yüzüyle kullanmak ister. Örneğin, basit bir kullanıcı ara yüzü, kullanıcının uygulamada tükettiği veriler konusunda engel çıkarmaz. Hızlı bir kullanıcı ara yüzü, uygulamayı kullanırken kullanıcının iyi hissetmesini sağlar, ancak sezgisel UX'in kullanım kolaylığı için oldukça önemli olduğunu unutmayın.

İyi tasarlanmış UX ve UI'nin başka birçok avantajı vardır. İyi düşünülmüş bir kayıt işlemi, hem kullanıcı sayısını hem de uygulamanın indirilme sayısını artırır. Aynı şey iyi tasarlanmış onboarding için de geçerlidir. Basit ve anlaşılır olduğunda, kullanıcılar uygulamaya sadık kalır ve muhtemelen onu yeni kullanıcılara önerir.

Uygulama içi satın alma işlemlerine güveniyorsanız, kullanıcının sanal ürünler satın aldıklarında bundan kazancının ne olacağını netleştirin. Bunu yapmanız dönüşüm oranınızın yükselmesine yardımcı olacaktır.

7. Tasarım ve Geliştirme Ekibi Seçin

Ürününüzün kalitesi, geliştirme ekibinizin yeteneklerinin, becerilerinin ve çalışmalarının bir sonucudur.

Bazı projeleri tek bir geliştirici tamamlayabilir, ancak aynı zamanda dışardan bir geliştirme ekibiyle anlaşabilir veya size sadece teknik uzmanlık sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda pazar başarınızı da destekleyecek tam bir danışmanlık ortağı işe alabilirsiniz.

Geliştirme ortağınızın birçok alanda beceri sahibi olduğundan, ekibin birbirleriyle etkili bir şekilde iletişim kurduğundan ve hepsinden önemlisi, onlara verdiğiniz görevi anladıklarından emin olun.

8. Ekibinizin Aynı Sizinle Ortak Noktada Olduğundan Emin Olun

Yaratıcı düşünme ve verimli proje yürütmenin bir arada yürütülmesi zordur. İki taraf da yakın çalışmalı, yapılan şeyler çift taraflı doğrulanmalıdır.

İster istemez baştaki fikriniz, bir kapsam belirleme oturumu sırasında teknoloji ile karşı karşıya kaldığında kaçınılmaz olarak ölçeklendirilecektir. Bazı konularda uzlaşmaya hazır olmalısınız. Bu nedenle, temel özelliğin belirlenmesi, sorunun çözülmesi ve hedef kullanıcı grubunun açık bir tanımı çok önemlidir.

Birlikte çalıştığınız özel yazılım geliştirme ekibinin her üyesinin ürünü, nasıl çalışması gerektiğini ve kullanıcılar için nasıl faydalı veya eğlenceli olması gerektiğini anladığından emin olun.

Geliştiriciler, birlikte çalıştıkları teknoloji konusunda tutkuludur ve onları yaratıcı sürece gerçekten dahil ettiğinizde harika bir fikirler ortaya atabilirler. Araçlarını uygulamak için yeni, yaratıcı ve etkili yollar bularak motive olurlar. Onları vizyonunuza dahil edip, bilgi ve becerilerini en üst düzeye çıkarmalısınız.

9. Yüksek Performansı Koruyun

Uygulamanızın başarılı olmasını istiyorsanız, “iyi” yeterince iyi değildir.

Connectthings’in 2019 Mobile Usage Trends Report’a (Mobil Kullanım Trendleri Raporuna) göre, mobil kullanıcıların üçte ikisi ayda en az bir kere

telefonlarındaki uygulamaları gözden geçirip eleme yapıyor. Bu, artık ihtiyaç duymadıkları uygulamaları sildikleri anlamına gelir.

2019'da bir uygulamayı silmelerinin ana nedenlerinden biri ihtiyaçlarının dinlenmemiş olması. Localytics araştırmasının gösterdiği gibi, verilerine dayanarak ihtiyaçlarının dinlenildiğini düşünen uygulama kullanıcıları, o uygulamayı kullanmaya devam etme eğilimindedirler. Ancak performans, uygulamanızın başarısının temelidir. Qualitest araştırması, uygulama kullanıcılarının % 88'inin hatalar ve aksaklıklar içeren bir mobil uygulamayı sildiğini söylüyor.

Ayrıca, uygulamanızı kullanırken ortaya çıkabilecek sorunlardan kullanıcıların sizi sorumlu tutacağını unutmayın. Telefon üreticilerini veya internet sağlayıcı firmaları değil; yalnızca sizi sorumlu tutarlar.

10. Uygulamanızın Güvenli Olduğundan Emin Olun

Savunmasız bir mobil uygulama tüm sistem için gerçek bir tehdit oluşturmaktadır. Sonuçta söz konusu uygulamayı içerisinde ödemeler, bankacılık bilgileri, erişim anahtarları, tıbbi, kişisel veriler vb. gibi kritik verileri depoladığımız ve sürekli kullandığımız cihazlarımıza yüklüyoruz.

Güvenlik sorunlarını çözmenin birçok yolu vardır. Ancak, özellikle belirli bir uygulamada bir tehdidi ve güvenlik düzeyini kendi başınıza tanımlamanız gerektiğinde mobil korumayı sağlamak kolay bir süreç değildir. En yaygın yöntemler standart bir güvenlik uygulamasını izler, diğerleri mobil uygulama geliştirme için uyarlanır.

Temel standart güvenlik uygulamaları şunları içerir:

- Yerel veri tabanının şifrelenmesi, önbellek veya API iletişimi gibi hassas kişisel verilerin uygun şekilde şifrelenmesi
- Doğru kriptografik anahtar yönetimi ve kullanıcı oturumu yetkilendirmesi (token)
- Token doğrulaması – her aygıta ayrı ayrı ve farklı oturum süreleriyle atama yapma

Güvenli iletişim standartlarının düzgün uygulanması, örneğin HTTP'ler için sertifika sabitleme ve mobil güvenlik incelemesinde bulabileceğiniz OWASP tarafından önerilen kontroller

11. Üçüncü Taraf Entegrasyonları Sağlayın

Üçüncü taraf hizmetleri uygulamanızı zenginleştirebilir, kullanıcıları elde tutma oranınızı artırabilir ve genel kullanıcı deneyimini iyileştirebilir.

Örneğin; Google Haritalar'ı ele alalım.

Üçüncü taraf entegrasyonları sayesinde sadece A noktasından B noktasına ulaşmanın en hızlı yolunu kontrol etmekle kalmaz, aynı zamanda toplu taşıma bilgilerini de görebilir, ulaşmak istediğiniz noktaya Uber ile gitmek istediğiniz takdirde fiyat hakkında bilgi alabilir, hatta Google Haritalar üzerinden doğrudan Uber çağırabilirsiniz.

Üçüncü parti entegrasyonu, uygulamanızın güvenilirliğini artırmak için harika bir yoldur. İnsanların zaten kullandıkları uygulamalarla entegrasyon sağlamak, kullanıcılara aşina oldukları deneyimi sunmanızı kolaylaştırır. Bu tür entegrasyonları özellikle dönüşümü iyileştirmek ve kullanıcıları elde tutabilmek için kullanın.

Ancak, üçüncü taraf entegrasyonlarını gerektiğinden fazla oluşturmayın. Bunları uygulamak her zaman zaman alır, bu yüzden iyi düşünün. Yalnızca birkaç kullanıcınızın kullanacağı bir entegrasyon geliştirmeniz kaynak israfı olur.

Araştırmanızı doğru yapın ve üçüncü taraf entegrasyonunun kullanıcıların çoğunluğu için değer sağlayacağından emin olun.

12. Bir Pazarlama Stratejisi Planlayın

Bizi çevreleyen bilgi ve içerikle aşırı yükleniyoruz.

Kullanıcıların dikkatini çekmek ve onları ikna etmek için doğru satış argümanlarını sunmak her zamankinden daha zor. Bu nedenle çözümünüzü tanıtmak için doğru pazarlama araçlarını ve dili seçmeniz gerekir.

Genellikle mesajınızı iletme ürününü geliştirmekten daha fazla zaman alır. Bu yüzden en kısa zamanda mesajınız üzerinde çalışmaya başlamalısınız. Başarılı uygulamalar, uygulama mağazasına girmeden önce tanıtılır. Pazarlama planınızı 3 kampanya aşamasına bölebilirsiniz: lansman öncesi, lansman ve lansman sonrası.

Pazarlama stratejinizi hayata geçirmenize yardımcı olacak birçok ipucu da var.

13. Düzenli Güncellemeler Yapın

Bir uygulamayı doğru şekilde oluşturmak ve düzgün bir şekilde pazarlamak, başarılı mobil uygulamanın üç parçalı matrisinin iki parçasıdır. Matrisin son kısmı, uygulama yayınlandıktan sonra ve devamında bakım yapmak üzerinde çalışır.

Bir uygulama oluşturuyorsanız, muhtemelen pazarda kalıcı olmasını istersiniz, değil mi? Bu yüzden sürekli iyileştirmeler yapmayı unutmayın. Hataları düzeltin. Mobil uygulama kullanıcılarının % 37'si, kilitlenme, donma veya yinelenen hatalar gibi sorunlarla karşılaştıklarında bir uygulamayı kullanmayı bırakacaklarını gösterdiler, bu nedenle her küçük hatanın anında düzeltildiğinden emin olun.

Ayrıca, yeni özellikler geliştirin ve uygulamanızı güncel tutun. Bu sayede kullanıcılar deneyimlerini önemsediğinizi görecekler. Sürekli yapılan güncellemeler, uygulamanızdan daha fazla kazanç elde etmenize de yardımcı olur. Yeni özelliklerin tanıtılması ve hataların giderilmesi, kullanıcıları elinizde tutmanıza yardımcı olur.

Uygulamaların silinmesine sebep olan en önemli nedenlerini asla aklınızdan çıkarmayın. Uygulamanızın cihaz hafızasında kapladığı alanı izleyin. Kullanıcı edinme sürecinin karmaşıklığını gözden geçirin (kayıt formları, vb.) ve genel kalite, performans ve güvenliğe dikkat edin.

Her yıl Apple ve Google'ın işletim sistemlerini güncellediğini unutmayın. Uygulamanızı en son çıkan işletim sistemi değişiklikleriyle uyumlu tutmak çok önemlidir. Bunu yapmak, bazı özellikler üzerinde değişikliğe gitmek veya uygulamanızla ilgili varsayımları değiştirmek anlamına gelebilir. Örneğin, Google açısından bakıldığında Google Haritalar'a hız ölçüm aygıtlarını göstermek gibi küçük bir özellik eklemek, uygulamaların yalnızca bu (gereksiz) özelliğe odaklanmalarına sebep oldu.

14. Geri Bildirime Göre Güncelleme

Uygulamanızda yapacağınız güncellemelerin kullanıcıların işine yarar olduğundan emin olmak istiyorsanız, kararınızı verilere dayandırmanız

yeterlidir. Ürününüzün nasıl kullanıldığını bilmeniz gerekir. Bu bilgileri analiz edin ve olabildiğince erken aksiyon alın.

Uygulamanızın başarısını ölçecek net KPI'lar tanımlayın. Mümkün olduğunca ölçüm yapın, ancak belirlediğiniz KPI'lara öncelik verin. Yeniden üretim ve düzeltmeler için hataların nelerden kaynaklandığına dair daha fazla bilgi elde edebileceğiniz bir mekanizma uygulayın. Kullanıcılara ne düşündüklerini sormak için bir geri bildirim formu veya bir NPS istemi uygulamayı düşünün. Ayrıca hataları da rapor edebilsinler.

Yararlı bulabileceğiniz bazı mobil uygulama analiz platformları şunlardır:

- Mobil Uygulamalar için Google Analytics
- Mixpanel
- Firebase Crashlytics
- App Annie

15. Kullanıcıları Elinizde Tutabilmek Üzerinde Çalışın

Topladığınız tüm verileri analiz etmek ve uygulamanızı sürekli güncellemek için tek bir sebebiniz vardır, o da kullanıcıları elde tutma çabası.

Kullanıcıların% 25'inin yalnızca bir kullanımdan sonra uygulamayı silebileceğini unutmayın. Bu nedenle, kullanıcılarınızı memnun etmek için elinizden gelen her şeyi yaptığınızdan emin olun.

Uygulama yeterince etkileşimli değilse kullanıcıları elinizde tutma oranınız düşecektir. Kullanıcılarınızla etkileşime geçebilmenizi sağlayan belirli mekanizmalar vardır. En çok kullanılanlar tüm platformlarda sunulan anlık bildirimlerdir. Örneğin, uygulamayı indiren ancak çok da kullanmayan kullanıcılara uygulamanın varlığını hatırlatmak ve uygulamanın ne kadar eğlenceli olduğunu göstermek için anlık bildirimlerden faydalanabilirsiniz.

Onboarding, uygulama içi mesajlaşma ve yeniden pazarlama, kullanıcıları yüksek oranda elde tutmanın diğer yoludur. Ancak bu konuya hep kafa yorun ve kullanıcılarınızla etkileşim kurmanın yeni yollarını bulmaya çalışın.

Kullanıcılara gerçek değer sunmayı unutmayın. Kullanıcılara herhangi bir değer sunmadığınızda, yalnızca hayal kırıklığına neden olursunuz.

Özetle, Başarılı bir uygulama oluşturmak artık sadece işinin ehli mühendislerin ufak bir kısmının yapabileceği bir şey olmaktan çıktı. Nitekim, tasarımcılar, yenilikçi iş adamları ve yaratıcı pazarlamacılar mobil uygulama ve web uygulama pazarını devralıyorlar. Harika bir fikriniz varsa, ancak yazılım geliştirme becerileriniz yoksa, size dünya standartlarında bir ürün sağlayacak ortak bulabilirsiniz.

İkinci olarak, uygulama işinizi planlarken teknoloji odaklı olmak zorunda değilsiniz. “Bir iOS uygulaması nasıl geliştirilir”, “geleceğin programlama dili hangisi”, “hangi çatı/yapının nihai çözüm olduğu” konusunda birçok rehber bulabilirsiniz. Bunların hepsi önemli sorular.

Bununla birlikte, bu sorular projenizi zedelemmez; teknik altyapınız yoksa, soruların cevapları bilmek zorunda değilsiniz. Tüm bunlar, deneyimli bir proje yöneticisi veya geliştirici ile birkaç görüşmeden sonra çözülebilecek problemlerdir.

Üçüncüsü, hayata geçirmek önemlidir. Teknoloji sizin uzmanlığınız değilse buna odaklanmamalısınız, çünkü yapılacak daha önemli şeyler vardır. En parlak fikir bile onu hayata geçirmek kadar değerli değildir. Sanıyorum durum bundan daha iyi tarif edilemezdi. Bir plana ihtiyacınız var ve onu sorunsuz bir şekilde hayata geçirmeniz gerekiyor.

