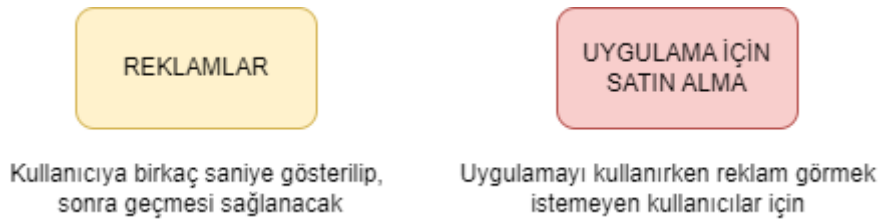


Ürüne Yatırım Yapılırsa Finansal Gelir Modeli ve 3 Yıllık Kazanç Tahmini

Uygulama Google Play’de ücretsiz olarak yer alıyor. Daha çok insana ulaşip yatırımcıların dikkatini çekebilmek adına bunu yaptık. Ayrıca haber uygulamalarının çoğunluğuna baktığımızda, uygulamalarını ücretsiz olarak App Store ve Google Play Store’a koyduklarını, gelir modellerini ise uygulama içinde çıkan reklamlar(AdMob) olduğunu fark ettik.

Biz de uygulamamızdaki gelir modelini reklamlar üzerine kurmayı düşündük. Uygulama ücretsiz bir şekilde devam ettirilip kullanıcılara gösterilecek reklamlarla gelir elde edilecektir.

Bunun yanında ekstra gelir için, uygulama içi satın alınan ve reklamların hiç görünmeyeceği bir premium üyelik sistemi düşündük. Piyasa incelemesi yaptığımızda uygulama için reklam gösterilmeyen premium üyeliklerin birçok uygulamada yer aldığını fark ettik.



Ciddi bir yatırım gelmesi halinde, uygulamanın sadece Google Play’de değil, App Store’da da yer alması gerektiğini düşünüyoruz. Google Play kullanıcılarının uygulama için satın alım oranlarıyla Apple ürünü kullanıcılarıyla karşılaştırılmasını araştırdığımızda, App Store’dan satın alımların çok daha fazla olduğunu gördük. Premium üyelik kullanımının Apple tarafında daha çok olacağını öngörüyoruz. Rakibimiz çok olduğu için kullanıcı deneyimi açısından uygulama tasarımı iyileştirilmeli ve performans geliştirmeleri yapılarak kullanıcıların başka uygulamaları gitmesi engellenebilir.

Proje yürütülürken gider tablomuza baktığımızda App Store ve Google Play’de yayınlama maliyeti ve geliştirici maaşları göze çarpıyor. Ekstra gider olarak uygulamada kullandığımız public API’nin belli bir günlük çağrı sayısına ulaştığında, API’nin bizden ücret talep etmesidir.

Uygulamayı yayınlama masrafı Google Play’de tek seferlik; App Store’da ise yıllık alınmaktadır.