

# App: The human story

## Ivan Quintana

### Resumen:

La película narra en general cómo el mundo cambió el día que Steve Jobs anunció el primer iPhone al público. Este evento revolucionó el mundo de la tecnología al grado al que se compara con el descubrimiento y desarrollo de la electricidad.

El lanzamiento de iPhone creó una nueva industria, la del desarrollo de aplicaciones móviles, cuya demanda crecía al ritmo en el que crecían las ventas del iPhone. Muchos de los desarrolladores que solían hacer aplicaciones de escritorio para macOS en los 80's vieron la oportunidad (y necesidad) de migrar al desarrollo móvil.

La película narra el viaje de dos chicas que querían tener presencia en este nuevo mundo donde la actividad femenina era mínima (situación que las hizo coincidir). Empezando a trabajar en conjunto con una app basada en educación como proyecto para una hackaton y posteriormente en una app de búsqueda y direccionamiento a establecimientos en mapas (ya como socias). En esta historia se muestra la realidad de porque muchos desarrolladores deciden iniciar propios emprendimientos siguiendo objetivos propios debido a que siendo empleados no se obtiene la satisfacción deseada. Pasando por la etapa de emprendimiento donde sus días se basaban en darle vida a una app que tenga impacto y utilidad en los usuarios. Y por ultimo, muestra lo difícil y frustrante que puede ser la búsqueda de inversionistas en Silicon Valley.

En otra historia alterna se muestra como personas aprovecharon la oportunidad y decidieron desarrollar apps con valor para los usuarios y reeditarlas por si mismos a través del App Store que nació con la necesidad de mostrar el catalogo de los desarrolladores que para Apple siempre fueron esenciales para el éxito del iPhone y de la empresa en general, pues su vision siempre fue ofrecer soluciones que el usuario solo pudiera recibir de Apple. Esta actividad permitió a muchos desarrolladores independientes tener una mejor calidad de vida y también generar ahorros. Esto funcionó bien hasta que Apple rediseñó la App Store y paso de mostrar las top 20 apps a solo mostrar una, lo que provoco que la exposición de muchas apps se viera reducida y significara también la reducción de descargas, por lo que los desarrolladores tuvieron que buscar otros métodos de exposición.

La película habla también de un problema que surgió desde el inicio de la App Store que fue el ofrecer apps gratuitas desde el principio, porque generó un sentimiento en el que los usuarios creían que todas las apps debían ser gratis. Dicho pensamiento le resta valor e impacto a todo el trabajo que hay detrás del desarrollo de una app. En este punto se habla de los modelos de negocios y su evolución, donde en un inicio cuando se desarrollaban apps de escritorio se cobraba por cada actualización disponible, este modelo definía precios iniciales fijos y Apple no permitía modificarlos. Con el tiempo surgió un modelo donde el usuario es libre de descargar la aplicación y utilizarla por un periodo de prueba gratuito, y posteriormente pagar para seguir utilizándola, esto con el fin de generar la necesidad en el usuario una vez que ya se familiarizó con el producto. Por ultimo se habla del modelo IAP (In App Purchases) donde la app es descargada de manera gratuita y cada característica o feature tiene un valor adicional.

En general la película funciona para comprender o adentrarse a la industria del desarrollo de apps móviles e invita a que mas gente se inserte en ello, diciendo que hay que potenciar la creatividad de las personas brindándoles herramientas creativas. Un niño tiene todo el potencial para desarrollarse y triunfar en esta industria si empieza hoy.

## Modelo de negocio

En la primer etapa de gestación del producto se pensó que la forma de reeditar la aplicación sería con un sistema IAP en el que se limita al usuario en numero de publicaciones, de esta forma el usuario tendría que comprar cada publicación que quisiera hacer (individual o por paquete). Esta fue la propuesta que dio la empresa.

En lo personal no considero que esta propuesta tenga el impacto adecuado pues si bien cuando el usuario descarga la app tiene cierto numero de publicaciones disponibles para hacer y así explorar los features de la app (que equivale a un trial pass) al final se estaría bloqueando por completo el uso de la app la no haber publicaciones disponibles. Considero que en ves de bloquear el uso de la aplicación, solo se tendría que limitar en capacidades secundarias (features) y no es el core, que son las publicaciones (needs).

Mi primer propuesta fue que la aplicación se ofreciera gratuita en su totalidad y el modelo de negocio se basara en el flujo de usuarios diarios, es decir haciendo uso de publicidad en la app, pero buscando una forma innovadora de mostrar anuncios en mapas y usando también AR.

Después de ver la película y entender también que ofrecer aplicaciones gratuitas restan valor al trabajo realizado en los usuarios, creo que es mejor utilizar In App Purchases para reeditarla pero esta vez dejando al usuario hacer publicaciones ilimitadas y ofrecer características premium que sean atractivas para el usuario, como por ejemplo el acceso a la realidad aumentada o la capacidad de acceder a posts en otros puntos del mapa sin necesidad de estar en el radio de acción de geolocalización.

## App exitosa

Considero que para generar una app exitosa en estos tiempos se debe tener no solo una idea innovadora si no también una ejecución innovadora, no se trata solo de plasmar una idea en código, debe existir un análisis continuo de UX para garantice que se esta siguiendo el camino correcto. Aunado a esto se requiere también tener un objetivo y alcance fijo, con el fin de no saturar el proyecto y generar deudas técnicas acumuladas. En cuanto a mentalidad creo que es importante entender que una app no es exitosa de la noche a la mañana si no que es todo un procesos que se tiene que ver de mediano a largo plazo.