

App The Human Story

1) Es un documental que comienza enganchando al espectador y conocedor de la marca narrando los inicios de la era del iPhone y todo lo que trajo consigo en este caso el mundo de las apps, sin embargo, cuenta desde diversos puntos de vista lo que veían venir los creadores de software al conocer la llegada de este nuevo dispositivo pues permitiría dar una computadora que quepa en un bolsillo a millones de usuarios y por consiguiente se abriría un nuevo mercado.

Pasando la premisa se comienza narrando diversas historias de desarrolladores y los problemas que tienen cada uno en el camino de la creación y lanzamiento de una nueva app.

Una de las historias son dos chicas que aprenden a programar en un bootcamp y posteriormente entran a un hackathon donde quedan entre las 20 mejores y obtienen dinero de inversionistas para lanzar su aplicación que es una de las formas que plantea el documental para obtener una cantidad considerable en un corto periodo de tiempo y que la app no quede en un simple intento y por supuesto se vuelva rentable.

Sin embargo, no todos corren con la misma suerte pues el modelo de negocio que implementa Apple no es conveniente para todos como es el caso de un grupo de personas con pasión por el desarrollo de aplicaciones que a pesar de la pasión por su aplicación las ganancias fueron en decaída y terminaron compartiendo su conocimiento adquirido a lo largo del tiempo a través de la docencia a cientos de personas.

Como tercer caso se encuentran las personas que desean crear su propia startup y desarrollar sus propias aplicaciones que un principio su modelo de negocios se centra en mostrar versiones de prueba para que los usuarios conozcan el producto y una vez leales a el lo adquieran por un determinado precio sin embargo hoy en día este método ya no es posible por tanto algunos de este grupo de personas retornan a las grandes empresas continuando como desarrolladores de la plataforma que aman esperando regresar a sus proyectos en un futuro no tan lejano.

2) De acuerdo a lo anterior y analizando los diversos puntos de vista del documental no solo basta tener una gran idea se necesita un modelo de negocios fuerte para que la aplicación no solo sea lanzada en la Apple Store si no también genere ganancias para ello creo que los hackathons son una de las mejores opciones para generar inversión en un corto periodo de tiempo a pesar de la dificultad y presión que esto implica.

Una vez teniendo una inversión considerable lanzar la app sería más fácil pues se invertiría en publicidad para generar un mayor alcance los costos por subir la aplicación serían cubiertos y se mantendría la aplicación mientras las ganancias comienzan a dar frutos.

La principal forma de conseguir lo anterior sería obtener un porcentaje por transacción dentro de la app por cada compra que hagan los usuarios la aplicación se quedaría solo con el 10% de la compra y el 90% para los proveedores de servicios de mi aplicación.

3) Considerando los beneficios que trajo consigo la nueva IPad respecto a la realidad aumentada y que es la nueva tendencia de varias empresas para promocionar sus productos a través del e-commerce donde la idea es probar los productos antes de comprarlos desde tu dispositivo como gafas o lentes y no solo eso incluso muebles o nuevos materiales ofrecería alguno de estos servicios en mi aplicación he desarrollado experiencia en ofrecer estas experiencias en mi pagina web y me gustaría transmitir las a mi app pues el sensor de profundidad ahora es la clave para desarrollar experiencias mas inmersivas y ya no solo colocar objetos que se pueden traslapar sobre objetos reales perdiendo credibilidad ahora la oclusión es verdadera y es un plus que los usuarios apreciarían.