

App: The Human Story

La película narra la historia de cómo fueron evolucionando las aplicaciones móviles para iOS en conjunto con 3 historias que se relacionan al modelo de venta que puede tener una aplicación móvil en la App Store.

Una de las historias es sobre Ish Shabazz quien vio una oportunidad en el desarrollo de aplicaciones móviles cuando al subir su primer app al store tuvo una respuesta favorable y comenzó a recibir ganancias notables que le permitieron renunciar a su trabajo, comenzar una familia y dedicarse al 100% a sus aplicaciones. Para él fue favorable el modelo de venta en el cual compras una app en el store sin saber si te gustará y solo confías en la reseña y las opiniones del resto de los usuarios. Su aplicación más notable fue una sobre un diario.

Más adelante en la película se ve como el modelo de ventas en la App Store cambio y poco a poco las aplicaciones se vieron forzadas a ser puestas como gratis en el Store para poder competir contra todas las demás aplicaciones que aunque no fueran mejores eran gratis haciendo que los usuarios se fueran por esas otras versiones. Fue allí cuando para Ish Shabazz dejo de ser negocio sus aplicaciones y tuvo que regresar a trabajar para poder mantener a su familia. Siguió trabajando como profesor y después se ve que comienza una pequeña empresa.

Otra de las historias es sobre 2 señores que se conocieron por internet porque uno tenía código que el otro necesitaba y se hicieron buenos amigos desde entonces. Ellos comenzaron su empresa y realizaban software para iOS, cuando salio en iPhone vieron la oportunidad de negocio y comenzaron a desarrollar las apps, les fue yendo bien en su trabajo e incluso en algún punto de sus carreras Steve Jobs los invito a formar parte de su equipo, sin embargo ellos no quisieron ya que les gusta trabajar para ellos mismos y ser sus propios jefes, también mencionan que les gusta realizar software que ellos quieren realizar y no por solicitud de otros. Ellos iban bien en sus proyectos de aplicaciones pero después de que el modelo de venta en el store cambio decidieron regresar a hacer software de iOS y ya no para aplicaciones porque les fue muy difícil competir con las aplicaciones que salían gratuitas y al bajar sus precios ya no les daba la suficiente ganancia para mantenerse de las aplicaciones.

La primer historia de la que hablan es sobre un par de chicas que se conocieron en un curso para desarrollar aplicaciones y se hicieron amigas por ser las únicas mujeres que estaban en el curso. Ellas a lo largo de la película cuentan sus experiencias como desarrolladoras siendo mujeres. Una de ellas comenta que cursó varias carreras pero ninguna la hizo tan feliz como el desarrollo de apps. A lo largo de la película se ve que están tratando de conseguir patrocinadores para su aplicación, sin embargo al final después de que ganan un premio deciden que deben de realizar las aplicaciones sin patrocinadores y dejar de preocuparse por eso. Ellas regresan a donde comenzaron su curso para dar platicas de todo lo que ellas han hecho para ayudar a los que están comenzado con su experiencia de que hacer y qué no hacer.

Mi opinión personal sobre la película es que comienza haciéndote sentir que estás en el camino correcto como desarrollador y aún más como desarrollador de aplicaciones para iOS pero poco a poco todo lo maravilloso que te muestra sobre la evolución de los iPhones hace que los protagonistas pasen de la mejor época de sus vidas a tener que volver al principio eso me dejó un poco en shock, de una película motivadora pasó a ser una película que te muestra la cruda realidad. Creo que estas personas se rindieron muy pronto o les faltó hacer algo más cuando les estaba yendo bien y no vieron más allá. Creo que el mensaje de la película es que puede parecer sencillo realizar una aplicación que se venda bien, sin embargo la realidad es que debes seguir avanzando y tratando de tener visión sobre cómo se está moviendo el modelo de venta de las aplicaciones y moverte con él.

Modelo de Venta para mi aplicación: Freemium Model

Escogí este modelo ya que creo que es la forma más común y rentable para mi aplicación. El hecho de que alguien pueda descargar una aplicación, probarla y después pagar por adicionales es algo que les da la sensación de que saben por lo que están pagando y que será algo que ya saben que les gusta y será un dinero bien gastado, a diferencia de cobrar por algo que no saben si les servirá desde un inicio.

Este modelo lo quiero manejar con créditos dentro de la aplicación que puedas gastar dentro de la misma app, es decir, que se compre una cantidad de dinero virtual con la tarjeta de crédito y después se intercambie por los productos que ofrecerá mi aplicación.

¿Con lo que se hoy del desarrollo de aplicaciones puedo hacer mi app exitosa?

Lo que estaré usando para mi aplicación más que cualquier otra cosa serán los web services y dado que ya fue un tema que se explico en clase podría suponer que tengo los conocimientos base para comenzar el desarrollo de mi aplicación, sin embargo, me gustaría poder tener el tutorial sobre como hacer un método de pago desde la aplicación. El método de pago ya lo he realizado en aplicaciones web integrando con pago facil y con PayPal pero no creo que sea tan parecido a la forma correcta en la que se debe realizar en una aplicación en swift.

No creo que la aplicación que desarrollare será exitosa y me haría ganar mucho dinero pero sí creo que será útil y podrá ser un buen comienzo para dar un paso más como profesionalista y como desarrolladora de aplicaciones móviles.