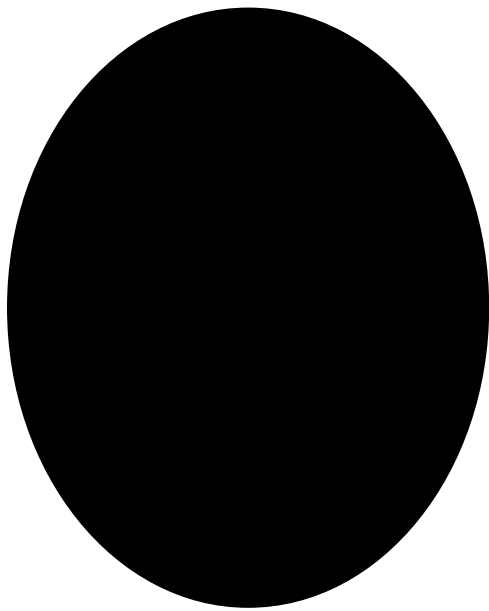


EKOSISTEMA MUGIKORRAK: BALIOA APLIKAZIOETAN DAGO, BAINA ZER GERTATZEN DA DIRUAREKIN?

Posted on 03/10/2013 by Naider



Smartphone eta tableten gorakadak aplikazioen merkatuen sarrerarekin batera aplikazioen erabilera ezagutzera ematea lortu du erabiltzaileen eta enpresen artean. Apple-ren App Store-k dio 50.000 aplikazio deskarga gainditu dituela sortu zenetik, eta Google Play-k, apur bat atzean dagoen arren, gertutik jarraitzen du. Bi dendak milioi bat aplikazio baino gehiago dituzte eskuragarri. Hala ere, **Vision Mobileren arabera, aplikazioen garatzaileen % 67 pobreziaren mugaren azpian dago, hau da, egiten dute. 500 \$ baino gutxiago hilabeteko eskaera bakoitzeko.**

Erabiltzaileen aplikazioen merkatua galtzaile askoren eta irabazle handi batzuen mundua da benetan. Erabiltzaile gehienek egunero aplikazio batzuk erabiltzen dituzte eta eksklusiboki hauek dira. errenta eredu benetan erakargarriak lortzea lortu. (Noski, enpresa-aplikazioek milioika erabiltzailerengana iristea baino helburu desberdinak dituzte eta negozio-eredu desberdinetan oinarritzen dira.)

Baina aplikazioen garatzaileek negozio errentagarriak sortzeko gogor lehiatzen diren bitartean, hardware-ekoizle handiek euren kontuak gizentzen dituzte "terminalak" salduz. Terminal hauek duten balioaren zati handi bat aplikazioetatik dator, baina oso aplikazio gutxi negozio eredu interesgarriak eraiki ditzakete. Denetarako ehunka aplikazio daude eta lehia izugarria da. Mundu mailan milaka etsairen aurka lehiatzen zaren merkatuan, zaila da nabarmentzea edo baita azken erabiltzailearengana iristea ere. Beste eszenatoki askotan bezala, merkatua -plataforma- da benetan etekin handienak lortzen dituen (Samsung, Apple, Google), bere ekosistema aberasten duena eta lehiakide berrientzako sarrera-hesi handiagoak eraikitzen dituen. Guztia aplikazioen garatzaileei kontrakoa egitearen truke. Zalantzarik gabe, **aplikazioen garapenean sartzeko oztopo baxuak dira sektore hau hain lehiakorra egiten dutenak.**

Enpresa adimentsuak, eta baliabide nahikoak dituztenak, Apple, Nike, Google eta beste hainbat **hardware+software estrategia hibrido baten aldeko apustua egiten ari dira**, zeinean osagarri diren aplikazioak eskaintzen dituzten. "gadgets" (hardwarea) eta hirugarrenentzako APIekin. Baliabide gutxiago dituzten garatzaileek beren APIen gainean aplikazioak garatzearekin konformatu behar dute hardware-ekoizleek beren ekosistemak eta produktuen balioa hazten dituzten bitartean. Antzezlan aparta da. Jende gutxi da Nike aplikazio berriagatik euro pare bat ere ordaintzeko gai, baina askok berrogei baino gehiago ordaintzen dute eskumuturreko adimendun berriagatik. Estrategia horren adibide dira Google betaurrekoak, kirol eskumuturreko adimendunak, erloju adimendunak, etab.

Hala ere, gero eta handiagoa den lehia honek aplikazioen industriaren hazkundera galaraziko al du? Hain azkar mugitzen den mundu batean, aplikazioak garatzeko prozesu garestiek irabaziko dute oraindik denbora luzez?

There are no comments yet.