

9 PREGUNTAS

ANTES DE CREAR UNA APP MÓVIL

¿CUÁL SERÁ THE NEXT BIG THING?

"The next big" es una frase que escuchamos a menudo. Los emprendedores sueñan con encontrar la siguiente "gran idea" pero con mucha frecuencia el éxito se esconde tras varios fracasos. Por ello, es imprescindible minimizar el impacto y el riesgo a la hora de plantearse invertir en un nuevo proyecto.

Si estás planteándote desarrollar una nueva App, una de las cosas que debes preguntarte es si tienes un perfil orientado a RESULTADOS o más bien lo que te motiva es el PROPÓSITO.

RESULTADOS

PROPÓSITO

Dada la dificultad de lanzar un nuevo proyecto, la mejor aproximación es siempre la que sitúa el Propósito o Misión de tu proyecto por encima de los beneficios económicos. Estos son el resultado de un buen Propósito y una buena Ejecución pero si lo único que motiva tu proyecto es el Resultado económico, puedes desanimarte mucha más fácilmente si las primeras fases se alargan.

Además, cualquier proyecto empresarial que lances debe tener DEMANDA y si tiene demanda es porque sirve a un PROPÓSITO. Por lo tanto...

¿Cómo identificar el Propósito de tu nueva App Móvil?

¿Qué tipo de Necesidad satisface?



Imaginate que eres un usuario cualquiera y alguien te habla acerca de esta App.



¿La querías?

¿La querían otros usuarios?

Lo ideal sería que la NECESITASEN!... pero basta con que la quieran ;)

Mira a tu alrededor, hoy en día la tendencia es traducir cualquier aspecto de la vida a una forma digital. Se trata de Información orientada a hacer más fácil la vida de la gente.



Yelp, Airbnb o Just Eat son ejemplos de aplicaciones que tratan de hacer la vida de la gente más fácil, más rápida y más eficiente.

¿Tu App ofrece algo que aún no existe?



Idea

Tu App

Vs.

Competidor

Eso es exactamente lo que Mark Zuckerberg preguntó a los hermanos Winklevoss cuando le hablaron acerca de Harvard Connection. Si tu idea ya existe en el mercado, debes asegurarte de que ofrezca algo distinto a lo que ofrecen tus competidores.

¿Cómo de rápido puedes lanzarla?



Ok, digamos que tu idea es genial y la gente no sabrá cómo pudo vivir tanto tiempo sin ella. ¿Ahora qué? El mayor error que puedes cometer es tardar demasiado tiempo en lanzarla.

"Debes tratar de llegar al mercado lo antes posible o alguien más lo hará antes que tú"

Todo el mundo está tratando de innovar. Cuanto antes sueñes con tu idea, antes debes lanzarla al mercado, porque alguien más podría estar soñando y creando algo similar en estos momentos.



¿Cómo la crearás?

Esto nos lleva al delicado asunto de la complejidad de los desarrollos tecnológicos. ¿Puedes crear y diseñar por ti mismo la Aplicación?



En caso negativo...¿Puedes subcontratarlo a un equipo de desarrolladores? ¿Cuánto puedes pagarles?



¿Puedes utilizar una plataforma de Apps como Tu-app.net para crear tu aplicación de forma fácil y sin programación? ¿O necesitas un desarrollo 100% a medida?

¿Cómo puedes maximizar tu audiencia?



Si vas a vender algo, mejor vendérselo a 100 personas que a 10. En qué plataformas distribuirás tu App?



Una App Android es mejor que una App específica para Galaxy. Trata de maximizar tu audiencia todo lo posible.

Siempre que te sea posible, lanza tu idea a la vez en IOS y Android. Un pequeño aumento de la inversión inicial puede significar una enorme diferencia en el medio plazo.



¿Podrás sobrevivir en el mercado?



Tienes la idea y sabes cómo vas a desarrollarla. Ahora es el momento de pensar en tu futura estrategia de marketing.

Piensa que una vez lances tu producto al mercado, tus competidores se esforzarán por mejorar las deficiencias de los suyos, por lo que debes ser capaz de mantenerte en el mercado haciendo el suficiente ruido. ¿Puedes contratar una Agencia de Marketing? ¿Piensas buscar inversores que puedan ayudarte?

¿Cómo obtendrás tus resultados?

Para obtener beneficios es necesaria la publicidad y la Digital es mucho mas barata y eficiente que la tradicional.



Sea cual sea la plataforma de Publicidad que uses, asegúrate de que no empobrezca la experiencia de tus usuarios!

CONCLUSIÓN

"The next BIG thing" está ahí fuera, pero contar con un Propósito fuerte y una Estrategia bien definida son imprescindibles para el éxito. Y si puedes, asegúrate de llegar el primero ;)