



# In the News

## How can small developers break the siege? New ways to promote cross-border cooperation

腾讯网首页 | 网站导航 | 邮箱 登录微博 注册

新闻 视频 图片 评论 娱乐 明星 电影 音乐 汽车 车型 房产 家居 女性 健康 美容 育儿 读书 教育 加入微博, 记录点滴, 分享感动, 握手明星 开通微博

财经 股票 港股 基金 体育 NBA 西甲 彩票 科技 数码 手机 家电 时尚 购物 旅游 杂志 游戏 动漫

360buy.com 投票并分享 心目中的爱天使 每天一辆 smart 等你抢 12.12 京东商城 会员狂欢日

腾讯科技 科技 > 要闻 > 移动互联网 > 正文 SOSO 搜搜

### 小开发者如何突破重围? 跨界合作推广成新途径

2012年07月12日16:09 腾讯科技[微博] 王钟婉 我要评论(0) 字号: T | T

[导读]与其大洒金钱,漫无目的的买广告增加曝光率,不如锁定付费用户进行推销,这种模式已经成为小开发者要生存下来的必要条件。

**腾讯科技 王钟婉 北京时间7月12日 发自硅谷**

无论是Google的Play store还是苹果的App Store,里面的应用程序都已经超过66万个,每周苹果收到的应用程序申请书更高达8,500到10,000个。对刚刚推出移动应用的小型开发者来说,要如何杀出重围,让使用者注意到你的应用,进一步付费下载便决定了成败。

根据App Promo公司进行的最新调查,发现八成的移动应用开发者,所赚的收入无法支持长远经营;有近六成达不到损益点。只有12%的人,能从应用程序市场中,赚取超过五万元以上。虽然高达52%开发者的营销宣传经费都是零,但有超过九成以上的人都相信,产品要赚钱,成功营销必不可少。

不少小开发者开始从跨界合作角度寻找突破口。HearPlanet就是其中一个。它在全美各城市提供语音景点导游服务,进入移动应用市场只有短短几年时间,在没有太多营销或宣传经费的情况下,利用媒体报导、用户口碑、用户下载后,还可以透过应用程序更新Facebook状态,进而让更多人知道HearPlanet,以及与各城市的观光机构或旅行社进行广告交换,从而达到免费宣传。

Hear Planet公司CEO史提芬·艾克曼(Steven Eghtman)说,“下载软件的人当中,大约只有一成是付费顾客,其余都是下载免费试用版。”要怎么确保营销费用花在刀刃上? Hear Planet找上了观光导游。只要游客下载付费应用程序,导游就可领取固定比例的回报。

与其大洒金钱,漫无目的的买广告增加曝光率,不如锁定付费用户进行推销。这种模式已经成为小开发者要生存下来的必要条件。语言教学应用程序公司Loqu8.com的主要客户是有中文书信沟通需求的跨国银行,顾问公司等。其营销副总裁夏立说,了解谁是你的目标用户,并针对这些人进行宣传与促销,才是小开发者成功的关键。

由于多数公司都会提供免费试用版与付费升级版,夏立承认,公司创办初期也曾花大钱买广告,但后来体认到,如果公司的营销策略不正确,尽管下载量大,公司也不一定赚钱。他说,“重要的不是下载量,而是你实际拿到手的钱有多少!”

分享到: 新闻手机客户端 随时掌握天下事



Portion of the article shown in Loqu8 iCE's HighlightScan™ window.  
 The MLX™ Auto-translation is powered by Microsoft Bing).

**Loqu8, Inc.**

Mountain View, CA 94040 USA  
 info@loqu8.com www.loqu8.com

Julv 2012

Copyright © 2012 Loqu8, Inc. All rights reserved worldwide. Loqu8, Prelude and LiveScan are trademarks of Loqu8, Inc. Microsoft and the Office logo are trademarks or registered trademarks of Microsoft Corporation in the United States and/or other countries.

No portion of this document may be reproduced in any form, or by any means without prior written permission from Loqu8. Loqu8 may have patents, patent applications, trademarks, copyrights, or other intellectual property rights covering subject matter in this document. Except as expressly provided in any written license agreement from Loqu8, the furnishing of software or documentation does not give you any license to these patents, trademarks, copyrights, or other intellectual property. 120512 Rev A