

そこそこ売れてる有料アプリから見る  
有料アプリの現実と課題

Developer Name:KUGO

Mail:[contact@kugoweb.com](mailto:contact@kugoweb.com)

Twitter:@95kugo

# 自己紹介

- SE、ITコンサルタントを経て、現在はフリーで活動中のデベロッパー
- Androidデベロッパー倶楽部に所属
- いくつかAndroidマーケットでアプリを公開中



たい  
ぱら



[contact@kugoweb.com](mailto:contact@kugoweb.com)

@95kugo

# 今日お話しするアプリ



## カレンダーステータスバー

- ステータスバーに曜日と日にちを表示
- ステータスバーから好きなアプリを起動できる
- 100円
- 3,000超ユーザーさんがご購入
- 8日間無料で使えるトライアル版も公開中  
(15,000DL)
- キャンセル率は2割くらい (多分)

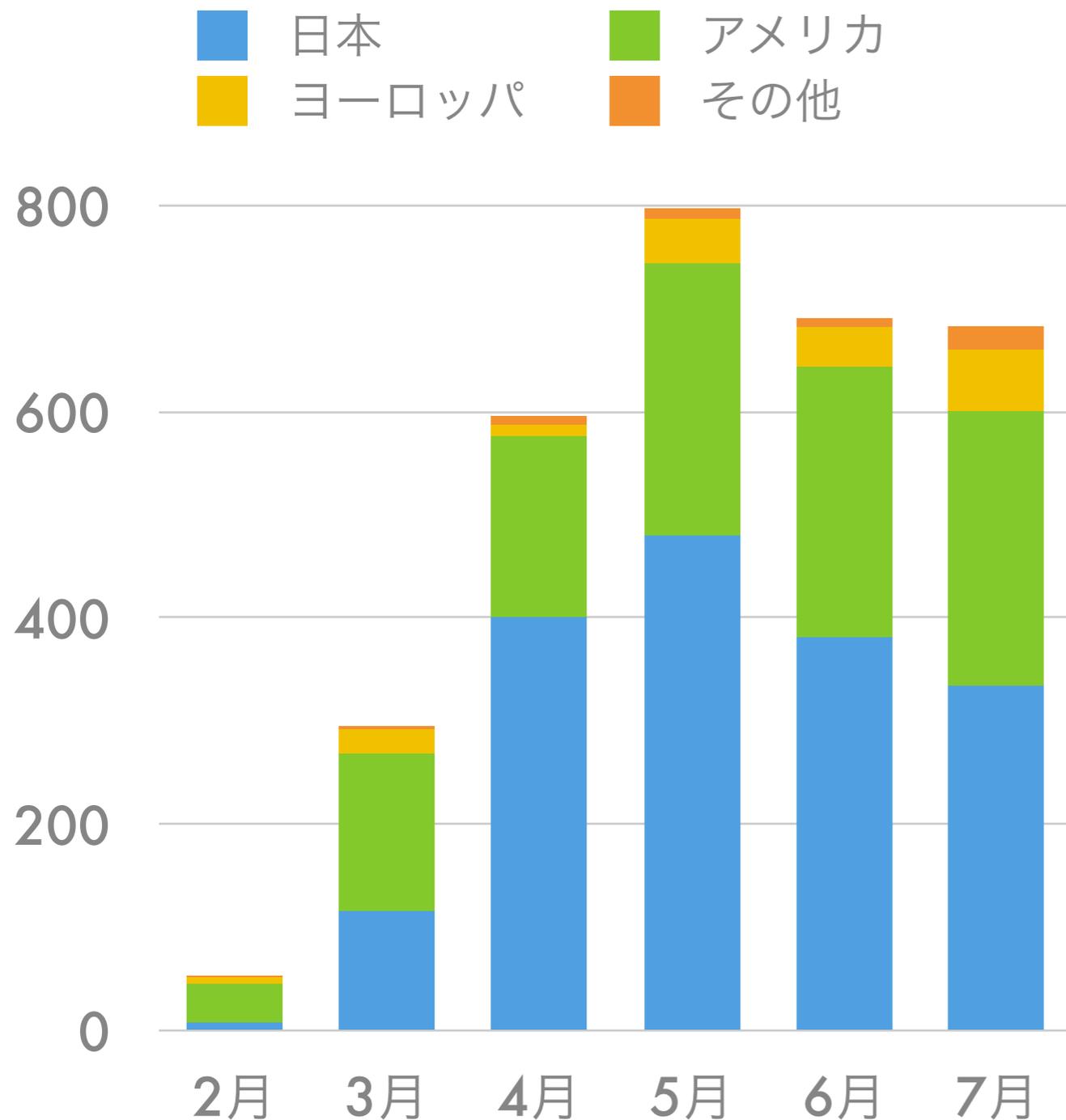
# 今日お話ししたいこと



## カレンダーステータスバー

- 売上推移やどの国で売れているか
- 有料アプリをやってみての雑感
- そこそこ売れるための戦略

# 売上の推移



- 3月まではアメリカが多い
- 4月以降は日本の売上が多い
- 4月にXperia発売
- 5月くらいまでマーケットアプリの表示順が高かった
- 4、5月に日本のレビューサイトに掲載
- 6月くらいからマーケットの表示順が低くなった
- 6月くらいに競合アプリ現る？

# 国別購入率

	4月までの 購入数	4月時点の 端末数※1	購入率
Japan	525	177,926	0.2951%
United States	364	8,661,508	0.0042%
Canada	5	85,022	0.0059%
Germany	14	187,091	0.0075%
United Kingdom	9	385,215	0.0023%

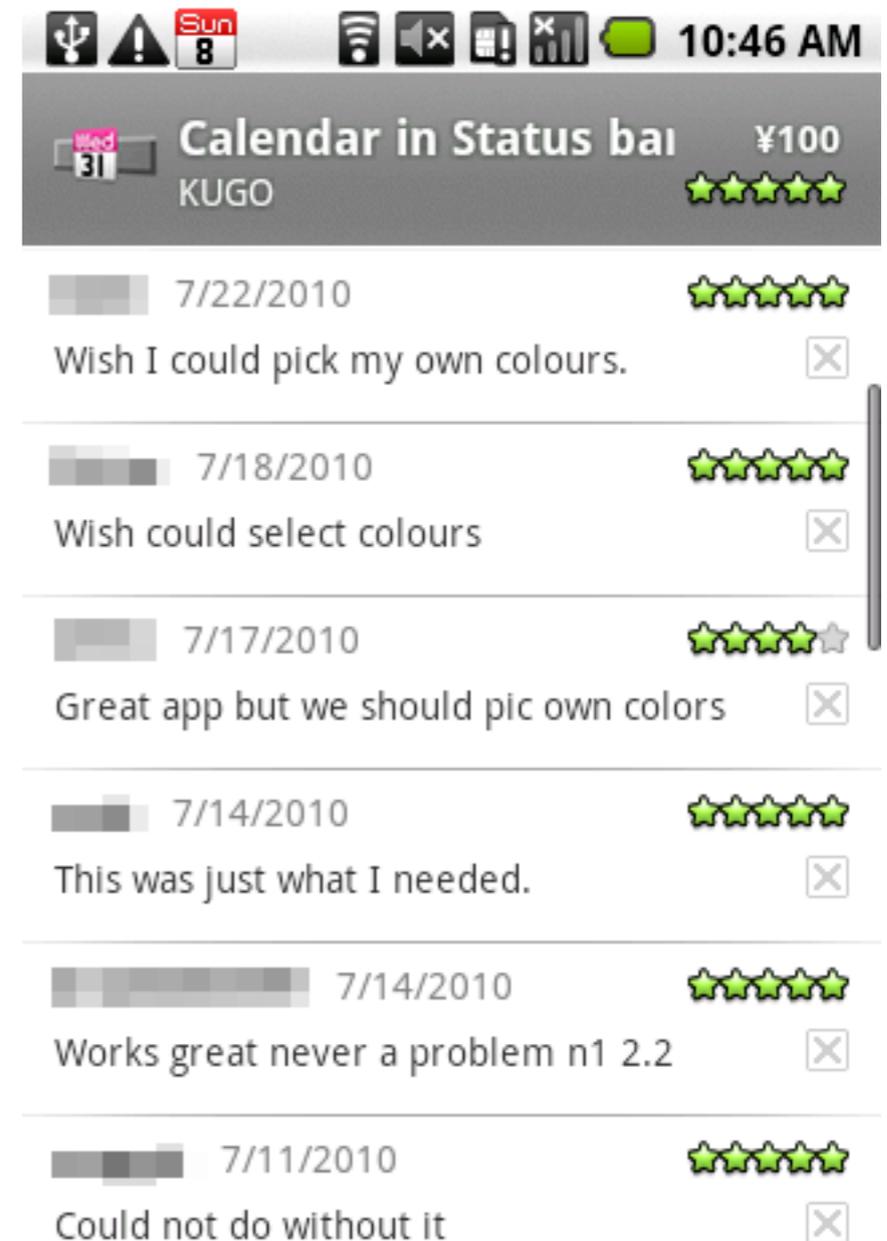
※1:AdMob社レポート「Unique Android and iPhone Device Data by Country」より引用

<http://metrics.admob.com/2010/05/unique-android-and-iphone-device-data-by-country/>

# 雑感①

## 意外と売れた

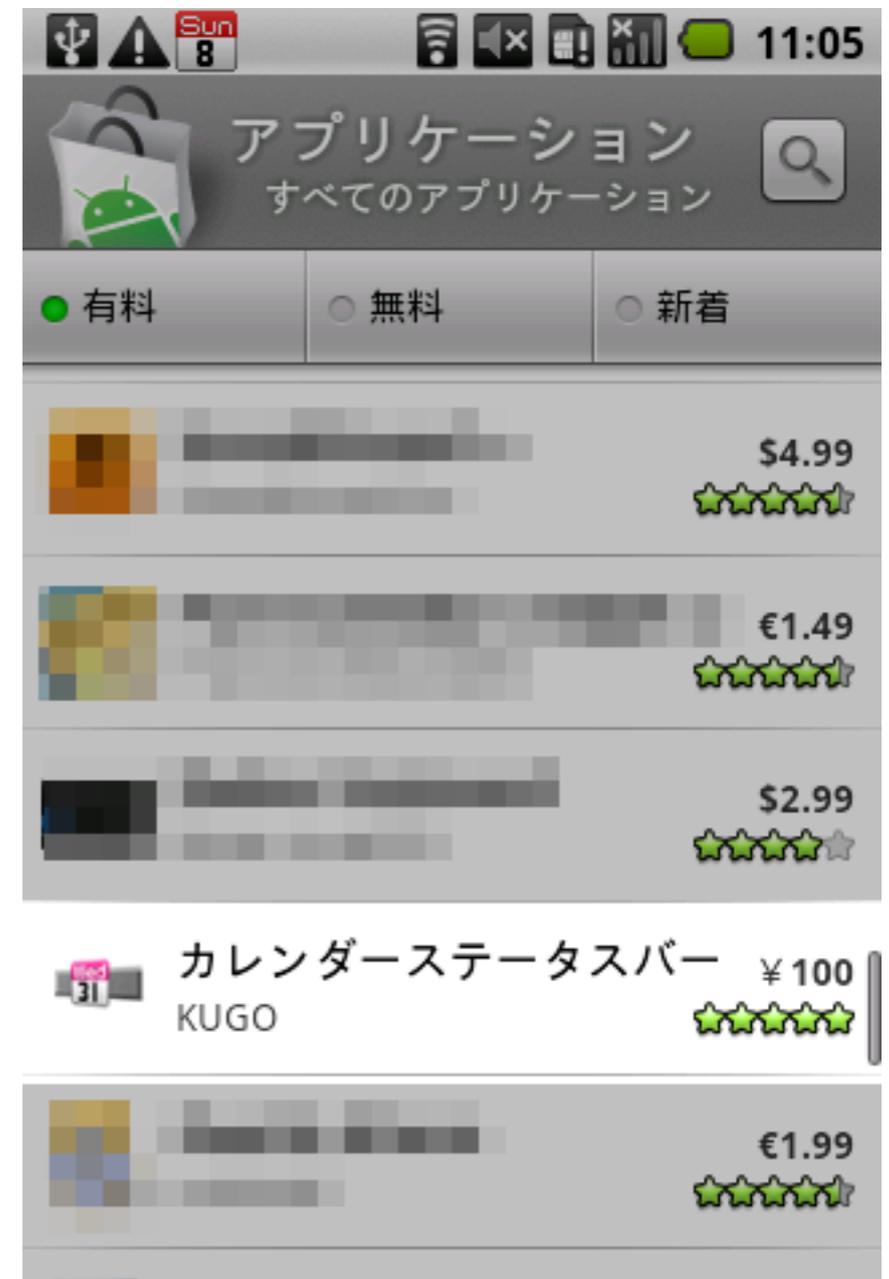
- 高機能ではなくても、ニーズがあれば買ってもらえる
- シンプルな点が評価され、平均で☆5



# 雑感②

## 意外と儲からない

- 5月に、マーケットアプリの「すべてのアプリケーション」 - 「有料アプリケーション」で上から4番目になった割には・・・
- 市場規模はまだ小さい



# 雑感③

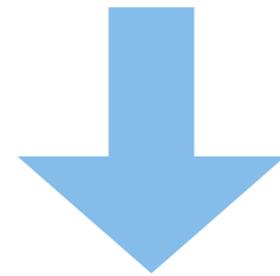
## 意外と問い合わせが多い

- 6割のメールがアプリの内容とは関係ないもの
- 100円で何ドル？
- アメックスで買いたいんだけど。。。
- カード会社に問題ないと言われたカードで何回もキャンセルされるんだけど。。。
- マーケットでアプリが見つからない
- 決済通知は来ているのにアプリがダウンロードできない

# 雑感③

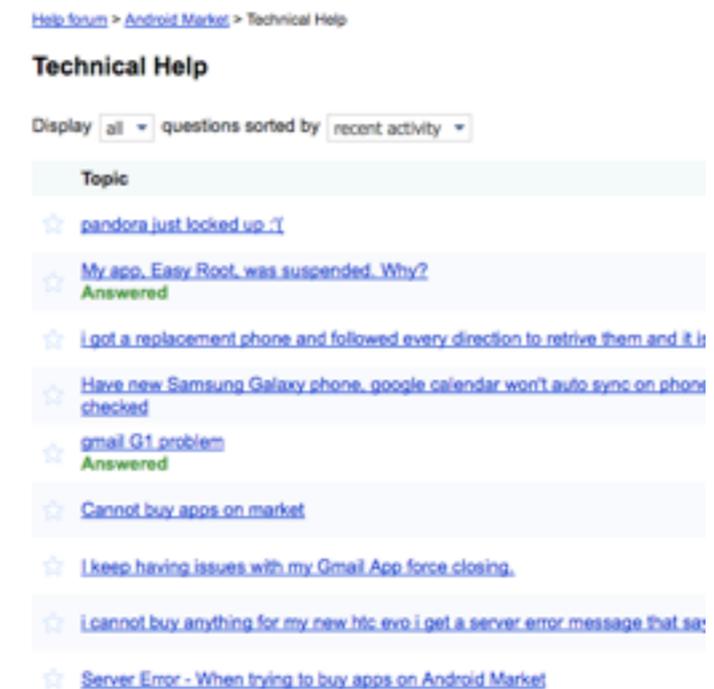
意外と問い合わせが多い

ヘルプページだと5割くらいしか解決しない



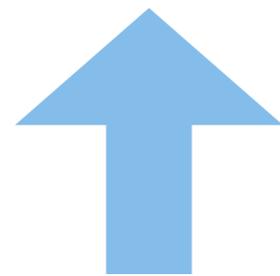
Android Market Forumを見てもらうように誘導

<http://www.google.com/support/forum/p/Android+Market?hl=en>



# そこそこ売れるための戦略①

- ・ オリジナリティ
- ・ クオリティ
- ・ 役に立つ/面白い



あたりまえですね。。。。

# そこそこ売れるための戦略②

トライアル版も一緒に出した方がいいよ！

- Google Checkoutの登録をしていない人には試してもらえない
- そういう人に、マーケットの325文字の説明文だけでCheckoutの登録をしてもらうのは難しい
- いきなり買う人もいるし、じっくり試したい人もいる
- アプリによっては24時間で評価するのは難しい
- 製品版に悪い評価がつきにくい^^

# まとめ

## 課題は多い

- 外国では埋もれがち
- 市場がまだ小さい
- マーケットの決済が少し不安定

# まとめ

## 有料アプリ楽しいよ

- まだ始まったばかり
- 役に立つ/面白いアプリ作ればきっと売れる
- お金もらえて喜んでもらえるのは楽しいよ
- いろいろな国の人からメールもらえて、いろいろ勉強になるよ