

<<App這樣賣最賺>>

图书基本信息

书名：<<App這樣賣最賺>>

13位ISBN编号：9789862482308

10位ISBN编号：9862482303

出版时间：寶鼎出版社

作者：蘭娜·薩邦妮（Rana June Sobhany）著

页数：256

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<App這樣賣最賺>>

前言

作者序 在一個年僅三歲的產業中成為經驗豐富的老手，說起來的確是相當奇特，但也確實是我的身份。

2007年的春天，我們從來沒見過iPhone。

是不是很難想像？

那時後沒有iPhone這種東西。

現在，走到哪都可以看到...隨處可見。

我親眼看見整個產業從創始之初開始成長至茁壯。

在這段期間，開發者學習到從研發到推銷App之間的種種利弊，並且面對隨之衍生的各種挑戰。

當這些開發者達到首次百萬下載紀錄時，我正坐在他們的身旁。

在觀眾席第一排，我親身經歷App Store的快速崛起。

我也看過開發者踢到鐵板，且慘不忍睹。

他們聽取意見，頻頻點頭，隨之拋諸腦後，照自己想法去做。

有些人成功，但也有些人壯烈成仁。

但是行動世界變化快速，美得讓人著迷，原因在於其後果很少像悲劇發生時那般可怕。

我從未真正明白這句話背後隱含的意義，直到我開始與廣告商交手。

這些經營百年的廣告商，透過提供客戶最佳的廣告方案來建立名聲。

實在很難說服這些從報紙廣告印刷起家的人，請他們撥冗與只有三個月大、專門替iPhone app行銷的公司談談。

但甚至其後，那時App Store裡面有500個App，iPhone則是屬於宅男的玩具，一個要價\$599美元，我們都感受到有些特別的東西正在醞釀。

在一個行銷會議中，我發現客戶比廣告商還興奮，高聲暢談各種可能性，丟出各種想法，而我的團隊則瘋狂地試著跟上客戶的腳步，記錄他們所說的一切。

現在蘋果的iAd已經推出問世，行動廣告領域也更進一步地加強整合。

這麼多年來，終於看到為互動多媒體行銷奮鬥的結果。

我們不在乎這是如何開花結果的。

蘋果、Google、Mediates只要行動產業不斷向前邁進，是誰達到這項成就，一點都不重要。

但這是個縱觀全局制高點，引人關注。

現在大家成天都在談論HTML5，而我仍記憶猶新，當初開發者和廣告商認為除了Flash之外，沒有其他東西可以成為廣告傳遞的標準。

而我們身處其中，我站立於此，在行動產業累積了豐富的經驗，但這一切都改變了。

我花上整個職業生涯來學習與利用最先進的平台，但行動網路全然不同。

我深信在未來，行動性是創新的關鍵。

基本上這正開始進行中。

網路和行動網路兩者遵循不同的軌跡發展，但在美國，行動網路即將迅速擴展。

眾星連成一線，時機已到。

這並非曇花一現，這將是行為思考模式的轉換。

這也不單只是商業層面。

我曾把兩台iPad接在一起，變成DJ混音器，產生的舞曲節奏可以傳送到全世界。

這僅僅是一個簡單的例子。

正在開始成形的轉變亦觸及到創造的各個面向。

有了iPhone和iPad，開發者更有膽識去嘗試新花樣。

你買這本書，是因為想要進入產業。

不論你是否曾在App Store成功過，或者你是否寫過任何程式，大家都從這種新的合作關係中獲利。

在我職業生涯中，不僅親眼看到App生態的快速成長、一飛沖天，也有幸認識這些App的設計者。

<<App這樣賣最賺>>

我非常高興能夠和這些優秀又聰明的人打交道。

我向來對天資聰穎的iPhone開發者五體投地。

我曾經這樣說過，而現在我要再次聲明：世界上，我最喜歡iPhone開發者了。

然而，我也瞭解到大多數的開發者實在需要市場行銷及產品定位的協助。

因此，我試圖寫這本書，來幫助那些讓我生命更加豐富的人。

在這裡，你將看到當今世界一流開發者的訪談，以及他們精辟解說自己成功的策略。

本書各章節都規劃一系列的練習題，讓大家動動腦，這對你有好處。

當然，還有像是基本的參考書目與字彙，可協助你瞭解整個流程與專業用語。

我努力工作，建立事業。

曾經連續好幾個月睡在冰冷的地板上，投入許多時間研發工具，以協助開發者。

這個產業，是我的信仰。

我相信，你會不顧一切行動，只為了減少行銷App時所遇到的恐懼和障礙。

我等不及把你開發的App納入每日工作流程。

你現在就擁有機會，馬上行動，確實可以改變人們的生活方式。

Plancast改變了我的社交生活，SynthStation改變了我做音樂的方式，而Flipboard改變了我對視覺顯像的觀感。

在一年前，你從沒聽過這些東西。

我堅信，只要我們可以提供更多協助，讓彼此瞭解行動生態，這個產業將會變得更加強大。

你可以隨時用推特(帳號ranajune)或email找到我。

我持續經營線上資源，且打算到全國各地演講有關本書所談到的主題。

我要你承先啟後，邁向成功。

歡迎隨時連絡賜教，不需害怕顧慮。

能夠一路服務你，協助完成這段流程，是我的榮幸。

<<App這樣賣最賺>>

內容概要

如何能在App Store脫穎而出，成功取得消費者的青睞？

作者蘭娜·薩邦妮(Rana June Sobhany)對電子科技產品具有前瞻獨到的市場思維，是iPod、iPhone、和新一代蘋果電腦iPad apps軟體的行銷高手。

她在書中提供了循序漸進的方法和步驟，教導個人至大型店家如何積極定位、行銷和成功售出app軟體。

她並解析為何有些app軟體大賣，有些app軟體卻乏人問津，明確指出將最新研發的iPhone或iPad的app軟體，直接陳列在專售店上百種的app軟體之中，就期待它能暢銷，這種作法是完全行不通的。

就像在上市數日內就湧入無數用戶上線下載應用軟體的Skyfire和Instagram一般，app軟體同樣需透過廣告大力放送和各界媒體足夠的曝光率，才能締造銷售佳績。

《App這樣賣最賺：破解App排行榜規則，搶作no.1》不僅告訴你如何開發app軟體的銷售市場，也教導你如何靈活運用最新的app軟體；書中並收錄了app軟體超級銷售員和公司的故事和訪談，以及具指標性的部落客和科技雜誌試用最新app軟體後所發表的評鑑，這些對一個新app軟體商品的銷售成敗與否，都具有關鍵性的影響力。

《iPad給我動起來》不只是一本書，這也是當今資訊爆炸和電子商品行動化的新年代，銷售者必備的行銷制勝寶典。

書中並收錄了app軟體超級銷售員和公司的故事和訪談，以及指標性的部落客和科技雜誌試用最新app軟體後所發表的評鑑，這些對一個新app軟體商品的銷售成敗與否，都具有關鍵性的影響力。

《iPad給我動起來》不只是一本書，這也是當今資訊爆炸和電子商品行動化的新年代，銷售者必備的行銷制勝寶典。

<<App這樣賣最賺>>

作者簡介

蘭娜·薩邦妮 (Rana June Sobhany) 她是蘋果電腦iPod、iPhone、和iPad 專用app軟體的行銷高手。

《App這樣賣最賺：破解App排行榜規則，搶作no.1》不僅告訴你如何成功開發app軟體的銷售市場，也教導你如何靈活運用最新的app軟體。

與人共同創辦“Medialets”公司，這家公司是全美最大的商品應用分析和廣告服務平台。

她擅長為企業機構設計、執行全面性的商品行銷活動，並在此領域有相當豐富的成功經驗，包括iPhone的市場開發。

美國科技博客網站“Business Insider”將蘭娜·薩邦妮列為2009年矽谷最重要人士的第51名，她並接受各大新聞、平面、和網站媒體的專訪報導，包括：洛杉磯時報、路透社、華盛頓郵報、和Wired.com等。

蘭娜·薩邦妮經常受邀至行動科技研討會中演講，教導市場開發人士如何應用iPhone和iPad系統，有效拓展新一代電子應用商品的市場。

《iPad給我動起來》是她寫作出版的第一本書。

<<App這樣賣最賺>>

書籍目錄

推薦序 精通市場行銷的高手授課 / 布萊恩·陳作者序 新的市場，熟練作法第一章 綜覽app商機 iPhone和App Store為什麼成功？

App Store本身是殺手級app / 堅持走封閉路線 / Mac獨有的開發者文化 / 獨一無二的辨識裝置 / 隨時待命的遊戲機 / 簡單好玩的遊戲機 / 尚未解決的問題「破壞性創新」帶來新市場 對電信業者產生威脅 / 不敢置信的下載大爆發！

/ 14個月成為市場主流 / 付費與免費程式：三比一 / 下載數量剛好相反 / 鑽系統漏洞只能贏一時 / 審核程序趕跑開發商？

搭上蘋果威力行銷順風車 事實一：人們就是想花錢…… / 事實二：但免費的誰不愛？ / 事實三：一定要「製造」好評 / 事實四：評論不設防，攻擊便難防 / 下一站，我們何去何從？

/ 以iPad拉高app售價，是蘋果策略？

/ 讓你的所有蘋果產品同步化，也是策略？

App Store會變，行銷規則不變 規則一：謹記邊際效益遞減法則 / 規則二：別濫發廣告，除非真的有用！

/ 規則三：避免徒勞無功的更新 / 規則四：情況變糟時，沒必要責怪蘋果 / 對你來說，這代表什麼？ / 先想到消費者的人，先贏！

/ 傑出程式，免費宣傳第二章 為你的app就「定位」學習行銷專家的手法 霸佔一個定位，是成功前奏 / 但是，什麼是「定位」？

/ 你真正賣給消費者的是什麼？

/ 你的app會「活」在哪？

/ 早一步回答消費者的問題將「心佔率」奉為主臬 保持訊息一致 / 從顧客的觀點思考 / 關鍵字影響重大 / 搜索引擎最佳化 (App Store SEO) / 時機代表一切建構定位宣言 貼近你的朋友，更要貼近你的敵人 / 定位你的app，並要讓顧客理解 / 自信是一切的關鍵 / 隨著發展調整你的步伐 / 「你」的定位宣言產品定位習題 好的定位，你會有fu！

/ 找出瑕疵的步驟第三章 行銷人員上場最基本做到這些 行銷的基本要素 / 不妨新瓶裝舊酒 / 發想點子就是行銷 / 漂亮的視覺形象 / 善用免費顧問團 / 時機的重要性 / 再次提醒！

務必瞭解你的對手為程式進行打磨工程 有沒有品牌辨識度？

/ 有沒有品牌忠誠度？

/ 定價和app品質 / 從品牌的角度思考價格 / 打廣告，還是不打廣告？

/ 用影片呈現app功能隨時關注你的顧客 要求顧客「做」點什麼 / 把參與當成行銷的一環擁抱蘋果的聖杯 這是A級戰場 / 別短視近利 / 早期iPhone傳道者的遠見排名：黃金48小時 要有耐心 / 集中執行力 / Tweetie：行銷個案研究品牌行銷習題第四章 贏得媒體報導做公關並不可怕 你不需要花俏的公關公司 / 確認顧客及他們的所在地如何和記者接觸？

讓報導簡短有力 / 確立你的視角執行就是關鍵 讓粉絲愛上你，媒體就會注意你 / 社群媒體是你的朋友 / 把自己也定位為商品雙重身份：開發商與記者 積極參加研討會 / 不要只關注媒體人 / 如何面對失敗拓展商機習題第五章 評量標準與評估有評估標準，才能做判斷 什麼是評量標準？

/ 它合乎道德嗎？

/ 跟著App Store探尋成功標準評估標準對行銷方案的重要性 總銷售量、更新後留存率 / 快速變遷環境下的評估進行基礎的市場研究 建立基準和目標 / 讓資料行動起來確認績效習題第六章 未完待續

耐性等待 第一的以及一流的 / 當個謹慎的父母發行倒數計時 如果行得通…… / 如果行不通…… / 重複整個流程附錄 專有辭彙說明延伸閱讀

<<App這樣賣最賺>>

编辑推荐

- 1.第一本完整整理，從研發到推銷App之間的種種利弊，面對隨之衍生的各種挑戰，你將看到當今世界一流開發者的訪談，以及他們精辟解說自己成功的策略。
- 2.提供有助於你規劃App市場行銷及產品定位指引，還有基本的參考書目與字彙，充分瞭解整個產業流程與專業用語。
- 3.剖析App新戰場遊戲規則，讓不懂行銷的程式開發者，也能自力搞定行銷環節。
- 4.美國最大商品應用分析和廣告服務平台公司，首度公開45億下載數據菁華資料！
- 5.結合跨國20萬個應用軟體數據分析，看成功的App如何滿足3.4億消費者需求！

<<App這樣賣最賺>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>