

Digital Dividend

6

**HEMLIGHETER SOM KOMMER
FÅ DINA ANVÄNDARE ATT
ÄLSKA DIN PROGRAMVARA
OCH FORTSÄTTA ATT
ANVÄNDA DEN**

**AVSLÖJAT: 6 ESSENTIELLA FAKTORER
SOM VÄRLDENS MEST FRAMGÅNGSRIKA
MJUKVARULÖSNINGAR HAR
GEMENSAMT**



Digital Dividend

Introduktion

Kära entreprenör, företagsbyggare, företagsägare eller projektledare,

Har du någonsin undrat vad som verkligen skiljer de mest nedladdade apparna från resten?

Det finns nästan 5 miljoner appar tillgängliga på App Store och Google Play tillsammans. Som sådan har det aldrig varit svårare att få uppmärksamhet och behålla för nya appar.

Men även om topp 10 har miljarder användare, började de också utan en enda användare. Så vad är det då du behöver tänka på? Det är vad vi är här för att dela.

Den här e-boken guidar dig till några av de viktigaste faktorerna för att skapa mycket framgångsrika applikationer.

Så varför delar vi detta, kanske du frågar? Full transparens.

Vår förhoppning är att du ska tycka att den här boken är så värdefull att du vill arbeta med oss och bli Digital Dividends nästa framgångssaga.

Men även om du inte gör det, hoppas vi ändå att du kommer att finna alla råd som ges i den här boken mycket värdefulla. För att de är det.



Hur vet vi detta?

Efter att ha varit i branschen i +15 år, betjänat nystartade företag, små och medelstora företag såväl som företag, och efter att ha lanserat +300 framgångsrika projekt, med kunder på 5 kontinenter, har vi följt branschens utveckling på nära håll.

Vi har sett vad som fungerar och vad som är avgörande för att skapa en framgångsrik app genom att alla kunder anlitar våra mjukvaruutvecklingstjänster under dessa 15 år, och vi är nu på väg att dela några av de viktigaste delarna i den.

I den här rapporten kommer du att lära dig 6 viktiga faktorer för att utveckla en framgångsrik app, och skörda följande fördelar;

- Minskad risk för misslyckande
- Nå lansering snabbare och uppnå ROI från lansering
- Ökad förståelse för användarnas perspektiv
- Högre behållning av nya användare
- Minskade apputvecklingskostnader

Dessa strategier har fungerat för oss. Vi har fått dem att fungera för våra kunder. Och nu är vi här för att lära dig hur du får dem att fungera för dig.

Redo att dyka i? Låt oss börja med att titta på utmaningen du står inför.



Utmaningen med att skapa uppmärksamhet och lojalitet

Om du försökte nämna några av de mobilappar som du tycker är mest användbara och tycker är mest populära, skulle du förmodligen komma med en lista över de mest framgångsrika och mest använda apparna. Men tänk om vi berättade att det finns många applikationer som utvecklats med ett liknande perspektiv och liknande idéer och användarfall men som inte alls skulle klara sig på marknaden?

Det finns nästan 2,7 miljoner appar i Google Play Butik och 2,2 miljoner i Apple App Store¹. Men du har säkert inte hört talas om mer än hundra av dem.

Nu är det en mättad marknad. Och detta gör tyvärr allt svårare att locka användare och sticka ut på appmarknaden. Och det stannar inte där. Även vid nedladdning har en smartphoneanvändare i genomsnitt 80 appar installerade samtidigt, varav endast 9 används dagligen².

En artikel av Clevertap säger vidare att 28 % av alla appar i världen avinstalleras efter 30 dagar, medan 21 % bara används en gång under de första 6 månaderna³. Ändå spenderar vi i genomsnitt 2+ timmar per dag på appar.

Detta klargör att slutmålet med utveckling av mobilappar inte bara är att lansera eller återlansera en mobilprodukt som driver nedladdningar. Det måste också vara för att upprätthålla högt användarengagemang och retentionsgrader.

Vi på Digital Dividend brinner extremt mycket för att skapa framgångsrika appar, och i denna rapport har vi samlat en lista över de viktigaste och mest kritiska aspekterna som de mest framgångsrika mobilapparna har gemensamt.

Njut av läsningen!

1) <https://www.statista.com/statistics/266210/number-of-available-applications-in-the-google-play-store/>

2) <https://buildfire.com/app-statistics/> 3) <https://www.kornferry.com/insights/featured-topics/future-of-work>

3) <https://clevertap.com/blog/app-uninstalls-arent-forever/>



1.

UX x UI + Personalisering

När det kommer till mjukvara och mobilappar så drivs värdet först och främst av hur bra användarupplevelsen är, inte hur många funktioner den har.

Enligt en Forrester Research ger i genomsnitt varje \$1 som investeras i UX \$100 i avkastning. Det är en fantastisk ROI på 9 900 %. Det vet de största spelarna och mest framgångsrika apputvecklarna. Jeff Bezos investerade 100 gånger mer i kundupplevelse än reklam under Amazons första år, och AirBnB:s Mike Gebbia krediterar UX för att ha tagit företaget till 10 miljarder dollars omsättning¹.

En undersökning från Compuware visar att 80–90 % av alla nedladdade appar raderas efter den första användningen². Och huvudorsaken är en dålig UX.

UX är särskilt viktigt i mobila applikationer, eftersom du i mobilen har så mycket mindre skärmegenskaper och långsammare anslutning jämfört med andra enheter, så fantastisk design och utförande gör otroliga skillnader. Men enbart bra UX räcker inte.

1) <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2015/11/19/good-ux-is-good-business-how-to-reap-its-benefits/?sh=50297c6a4e51>

2) <http://www.digitaltrends.com/mobile/16-percent-of-mobile-userstry-out-a-buggy-app-more-than-twice/>





Strävan efter att skaffa kunder och hålla dem engagerade har gjort personlig UX oundgänglig för alla företags affärs- och appstrategi.

Vi förväntar oss nu anpassade e-postmeddelanden och annonser nästan överallt, såväl som snabba nedladdningar och färre klick-till-värde, och kampen har skiftat mot att ge kunderna en personlig upplevelse för varje företagsinteraktion. Inklusive själva produkten.

Personlig UX håller på att bli normen, inte ett alternativ.

Mer än någonsin behöver UX-designers hitta sätt att anpassa användarresor och upplevelser efter användarens val och krav

Fokus på UX, UI och personalisering är definitivt en game changer, något de mest framgångsrika apparna har.

Så om du anlitar en mjukvaruutvecklingsbyrå, se till att de är bra på det.



2.

MVP x Enkelhet = Ett Recept På Framgång

En Minimum Viable Product (MVP) innebär att släppa den mest grundläggande versionen av en mobilapp som fortfarande levererar värde till kunderna.

Under appimplementeringen fokuserar utvecklingsteamet på de viktigaste appfunktionerna som krävs för att nå applikationsmålen.

MVP-metoden är motsatsen till idén att bygga en omfattande produkt full av funktioner.

Brian Chesky och Joe Gebbia, grundarna av Airbnb, testade först sin idé genom att tillhandahålla boende till människor som besökte deras stad och behövde ett ställe att bo på medan de deltog i en konferens.



De skapade en enkel målsida och hade till en början bara 3 gäster som kom över. Airbnbs räckvidd var mestadels organisk i början och växte senare till en världsvitt använd lösning. Men allt började från en låg kostnad och slank idé.

Så, vad är då fördelarna med MVP?

Du sparar tid och pengar eftersom din produkt kommer att dyka upp snabbare på appmarknaden.

Risken för misslyckanden minskar eftersom problem upptäcks i ett tidigt skede av apputveckling.

Tack vare MVP kan du samla feedback från målgruppen och uppdatera appen enligt deras preferenser.

Din produkt är flexibel och kan svara på marknadens, marknadsförings- och försäljningsbehov.

Som ett mjukvaruhus rekommenderar vi att du arbetar på ett agilt mjukvaruutvecklingsätt eftersom det ger bättre kontroll över appprojektet och förbättrar chanserna för appens framgång.



3.

Agil Metodik

Idag letar organisationer ständigt efter sätt att hänga med i den snabba takten i föränderlig teknik och utvecklande marknader. Och när namnet på spelet är hastighet måste utvecklingsteamerna vara mer flexibla än någonsin tidigare.

Det är där den agila metodiken kommer in. Den skapades av en grupp mjukvaruutvecklare som ville ha ett bättre förhållningssätt till den traditionella utvecklingsprocessen och hitta mer flexibilitet i en snabbt föränderlig miljö.

Metoden är ett iterativt tillvägagångssätt för produktleverans som bygger stegvis från början av projektet, istället för att försöka leverera hela produkten på en gång nära slutet.



Genom att utnyttja ett snabbare sätt att föra inkrementella innovationer och nya produkter/tjänster till marknaden, kan företag i tid tillgodose kundernas förändrade behov och försöka ligga före sina konkurrenter.

Några av fördelarna med att använda den agila metoden är:

- Hög produktkvalitet
- Högre kundnöjdhet
- Ökad projektkontroll
- Förutsägbara kostnader och schemaläggning
- Minskade risker
- Gå snabbare till marknaden och ROI

Det hjälper också till att organisera design- och planeringsmetoder, utveckling och testmetoder under mjukvarans livscykel.

Scrum är den mest använda underdomänen av den agila metodiken, och de stora fördelarna som metoden ger har fått stora tekniska aktörer som Apple, Microsoft, Tesla, Netflix och IBM att använda den.



4.

Testa Testa och Testa

I den nuvarande eran av sofistikerad teknik är den genomsnittliga användaren tekniskt kunnig och ursäktar inte några buggar i mobilapplikationer.

Enligt Compuware är 48 % av användarna mindre benägna att använda en app igen om de har problem med appens prestanda¹.

Oavsett om det har programvarubuggar, krascher och problem med frysning, långsamma laddningstider, ointuitiv navigering, säkerhetsbrister, integritetsintrång etcetera, kommer de flesta kunder bara att överge din applikation för alltid.

Att ha några av dessa problem kommer så småningom att resultera i att du förlorar dina kunders lojalitet, stora summor pengar och ett betydande antal användare.

Som rapporterats av Compuware kan endast 16 % av användarna prova appen en andra eller tredje gång². Självklart kan du överväga att åtgärda dina problem efter lanseringen av appen, men dåliga recensioner och förlorade potentiella användare kan bli kostsamt.

1) <https://skelia.com/articles/why-is-it-important-to-test-your-mobile-apps-top-7-important-reasons/>

2) <https://techcrunch.com/2013/03/12/users-have-low-tolerance-for-buggy-apps-only-16-will-try-a-failing-app-more-than-twice/>



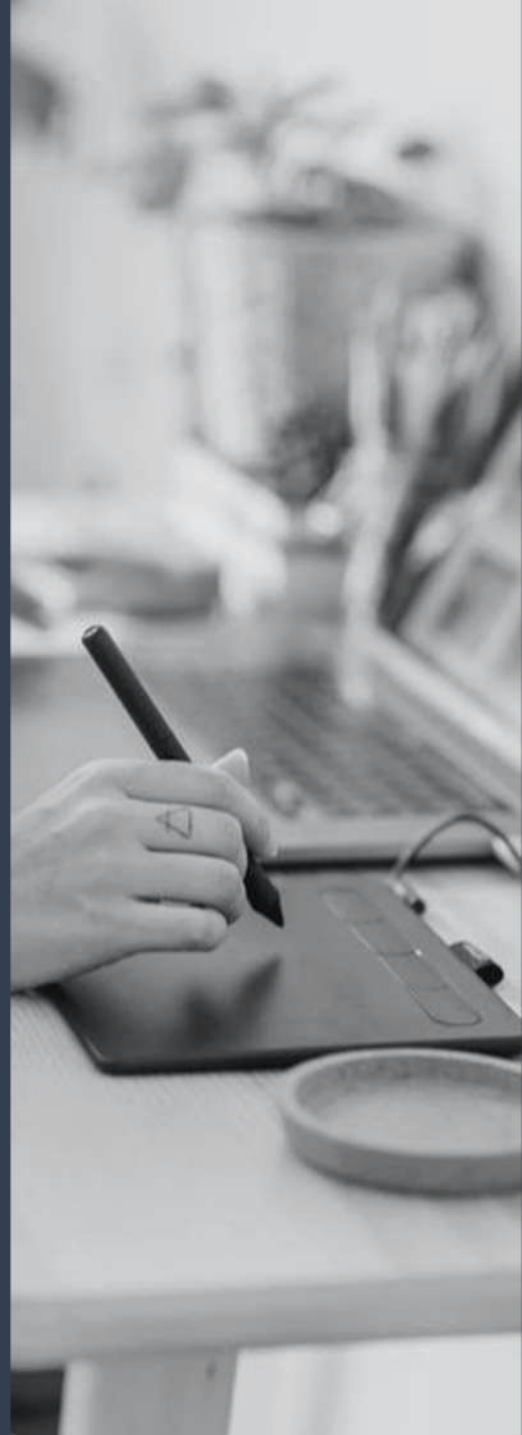
Det är här testningen kommer in. I sin mest grundläggande form är anledningen till testning för att förhindra funktionsfel i appen. Testning bör dock inte vara en linjär resa eftersom delar av appen som har fått grönt ljus tidigare kanske inte fungerar idag på grund av en ny uppdatering.

Detta gör kontinuerliga tester avgörande för framgång, och en anledning till att Microsoft har +9000 testare¹. En testares eller ett QA-teams jobb är därför att stressa appen och försöka bryta den vid varje utvecklings-tillfälle så att den inte gör det när den väl har släppts till användarna.

Och när den väl har lanserats, fortsätter användningen av analyser, kundfeedback och A/B-tester för att optimera och förbättra appen, vilket hjälper till att hålla appen igång.

Slutligen, här är några fördelar med pågående tester som vi ser det.

- Säkerställer korrekt funktion
- Förutsäger användarens upplevelse
- Ökar kundlojalitet
- Högre intäkter
- Minskar testtiden under utvecklingsfasen
- Minskar kostnaderna för apputveckling
- Snabbare appimplementering



1) <https://www.microsoftpressstore.com/store/how-we-test-software-at-microsoft-9780735624252>



5.

Kontinuitet – Skapa Ett Användarbeteende Som blir En Rutin.

Enligt en studie från The Manifest säger 40 % av smartphoneägarna att de ofta använder appar för sociala medier. Detta är nästan 4 gånger mer än spelappar och kommunikations-/meddelandeappar, som ligger på andra plats med 10 % vardera¹.

Anledningen är att appar för sociala medier är mycket beroendeframkallande, med utformningen av funktioner, såsom push-meddelanden, som matar detta beroende.

De flesta känner också till tecknen på en beroendeframkallande app: en ovilja att lägga ifrån sig enheten, en överväldigande önskan att "bara kolla den en gång till", kanske till och med drömma eller dagdrömma om att använda den.

1) <https://themanifest.com/app-development/blog/what-makes-social-media-apps-successful>



Tänk Twitter, Pokemon Go, till och med Amazon. Faktum är att de flesta av dessa skapades avsiktligt för att vara vanebildande. Den avsiktliga användningen av psykologi inom datavetenskap, som kallas beteendedesign, har gett några av de mest populära och beroende-framkallande apparna och spelen.

Entreprenören, utbildaren och författaren Nir Eyal har sagt följande;

"Genom på varandra följande hook-cyklar når framgångsrika produkter sitt yttersta mål av ouppfordrat användarengagemang, vilket tar användarna tillbaka flera gånger utan kostsam reklam eller aggressiva meddelanden."

Hans "Hooked"-modell för beteendedesign¹ består av fyra nyckelpunkter:

- **Utlösare:** Intern (tristess, ensamhet) och extern (avisering, e-post)
- **Åtgärd:** Att åstadkomma något med appen är ett begränsat antal tryck bort
- **Variabel belöning:** Tillfredsställa deras behov och låta dem vilja ha mer
- **Investering:** Skapa en miljö där användare kan vidta specifika åtgärder för att investera i en bättre och mer personlig upplevelse

1) <http://www.nirandfar.com/2016/09/habit-forming-products.html>



6.

Fantastisk kundsupport.

Att skapa en effektiv supportprocess är avgörande för varje apputvecklares framgång, och det är viktigt att du gör rätt, särskilt i tider av ökad trafik som Black Friday Cyber Monday och andra helgdagshoppingsäsonger.

Dålig support ger en dålig återspeglning för resten av dina erbjudanden – oavsett hur bra produkt du bygger. Dåliga svarstider eller ovänliga svar kan förstöra ditt rykte snabbare än något annat.

En bra supportprocess kommer däremot att förbättra användarbehållningen, leda till bättre recensioner och uppmuntra dina appar att växa och få det erkännande de förtjänar





Nedan är några av de kritiska skälen till att en framgångsrik mobilapp måste ha en effektiv kundservice på plats:

- Förmåga att snabbt svara kunder.
- Du undviker usla kundrecensioner.
- Du kan ta reda på vad dina användare vill ha ut av appen.
- Din applikation kommer att bli effektivare i sig självt när det gäller att kommunicera med kunder.

Och siffror ljuger inte. 89 % av konsumenterna är mer benägna att göra ett nytt köp efter en positiv kundtjänstupplevelse enligt en Salesforce-undersökning¹. Och en Zendesk-studie visar att ungefär 50 % av kunderna säger att de skulle byta till ett nytt varumärke efter en dålig upplevelse.

Kära läsare, vi hoppas att du har gillat denna rapport.

Låt oss nu ställa en fråga till dig

1 & 2) <https://blog.hubspot.com/service/customer-service-stats>



Skulle du vilja lyckas med outsourcing genom att hitta en trygg, erfaren och beprövad partner direkt?

När det görs rätt är det effektivt och kostnadseffektivt att anlita konsulter eller lägga ut mjukvaruutveckling på entreprenad för att ta dig dit du vill.

SKÄL ATT ANLITA KONSULTER FRÅN OSS

- ✎ Förkvalificerade utvecklare med matchande färdigheter och erfarenhet i rätt tid för dina behov
- ✎ CV:n delas inom 5 arbetsdagar
- ✎ Kostnadseffektivitet
- ✎ Anpassning för tidszonsskillnader om det behövs
- ✎ Vid anställning av remote utvecklare erbjuder vi att skicka dem till ditt kontor för onboarding'
- ✎ Flexibla kontrakt
- ✎ Betala endast för arbetade timmar
- ✎ Expertvägledning
- ✎ Avrbyt efter de första 4 veckorna utan att göra någon betalning om du inte är nöjd

SKÄL ATT VÄLJA VÅRA TJÄNSTER INOM MJUKVARUUTVECKLING

- ✎ Hjälp från idé till MVP och lanserad lösning inklusive design, UX och testning
- ✎ Riktiga erfarna specialister (+300 projekt utvecklade på +15 år och med en 4,7/5 Clutch rating)
- ✎ Experter på ledande teknik
- ✎ Fritt val av kommunikations och managementverktyg
- ✎ Direktkontakt och face to face möten med tilldelade utvecklare
- ✎ Dedikerad support
- ✎ 100% ägande av programkoden för dig som kund

Men det är inte allt.....



Om du inte är nöjd efter de första 4 veckorna, då betalar du inte! Hur kommer det sig att vi gör detta? Eftersom vi är noggranna med att godkänna projekt där vi vet att vi passar perfekt. Vi är en partner som går den extra milen för våra kunder.

Kanske har du fått många löften från andra leverantörer tidigare men blivit besviken? Eller så kanske det är första gången du lägger ut på entreprenad. Ta inte bara vårt ord för det. Var du än är på din resa delar vi mer än gärna med oss av fallstudier och kundreferenser som du kan ringa till.

Här är vad Carsten Neumann, VD, AppNavi GmbH, en av våra kunder har att säga.; Du kan läsa hela historien här

“ Vårt fokus ligger inte på utvecklingen, utan på att skapa affärsmodeller. För oss var det viktigt att hitta ett företag som kan hjälpa till att utmana våra idéer, och att ge råd om bästa praxis och utvecklas på bästa möjliga, effektiva och strukturerade sätt. Att ha en partner som förstår dina behov är nyckeln till framgång. Vi tycker att Digital Dividend infriar alla dessa förväntningar och vi rekommenderar dig starkt att arbeta med dem “



Så om du är i behov av att anställa utvecklare och överväger att outsourca, låt oss då göra följande...



Låt oss boka ett **snabbt samtal** för dig med en av våra experter. I samtalet hjälper vi dig att;

1

Validera

och ta reda på om Digital Dividend är ett väl lämpat val för dig när vi diskuterar dina förhoppningar, behov och förväntningar.

2

Utforska

hur vi arbetar och varje steg som behövs för att ta dig dit du vill.

BOKA DITT SAMTAL HÄR

Du kan också mejla hej@digital-dividend.se för att boka ditt samtal

