

На једној домаћој страници на „Фејсбуку“ пише: „Оно што видите овде јесте мојих руку дело: шијем, плетем, хеклам и понешто од свега продајем.“ Ово је традиционалан концепт трговине, од када је света и века. А од 2008. године концепт је захватио и ИТ индустрију. Дотле су били познати једино „Ај-Би-Емов“ и „Мајкрософтом“ концепт, који би могли да се опишу речима „плати, па клати“.

Можда мислите да је ајпод био радикална иновација. Али није! Технолошки тренутак спознаје се догодио када је отворена продавница музике – iTunes. Стив Џобс је својим корисницима, на представљању iTunes-а, 28. априла 2003. године, дао понуду – само 99 центи за једну песму. Три песме за кафу у „Старбаксу“.

Иако је 2001. године престао са радом, „Напстер“ је показао да је Интернет као створен за дистрибуцију музике. Његов наследник „Каза“ је данас жив и здрав. Лоша је страна што је реч о крађи. Појавом iTunes-а „Епл“ је учинио оно што ниједна друга компанија није: радикално је унапредио корисничко искуство!

Познато је да данас имамо „дућане“ са апликацијама. То је првобитно било место где се куповала музика, али је концепт полако прерастао у трговину апликацијама. Тај концепт се и данас уобличава (Google books је место где се налазе све светске скениране књиге). Такође постоје и „корпорацијски дућани“ (популаран термин преузет из енглеског језика – AppStore) и тај концепт постаје све зрелији и све више се уобличује управљање и дистрибуција тих апликација. Сматра се да ће до 2014. бити више од 70 милијарди мобилних апликација преузетих са оваквих дућана, сваке године.

Пре свих промовисао их је, ко би други – „Епл“. Зависно од типа апликације, оне могу да буду бесплатне или да имају цену: 30 одсто иде директно „Еплу“ који то одржава (систем), остало произвођачу апликације (овде, углавном, нема посредника, па произвођачи сами постављају апликације).

Први је отворен 10. јула 2008. године, додавањем нових функција „Еплов“ апликацији iTunes. Почетком јуна 2011. било је доступно преко 425.000 апликација. Јануара 2011. забележено је 9,9 милијарди преузимања. Просечна вредност продаје једне апликације је око 8.700 долара, али тај податак нигде јавно није објављен. Маја 2011. трећина апликација била је практично бесплатна.

Цене следе правило: долар мање један цент (0,99, 1,99...).

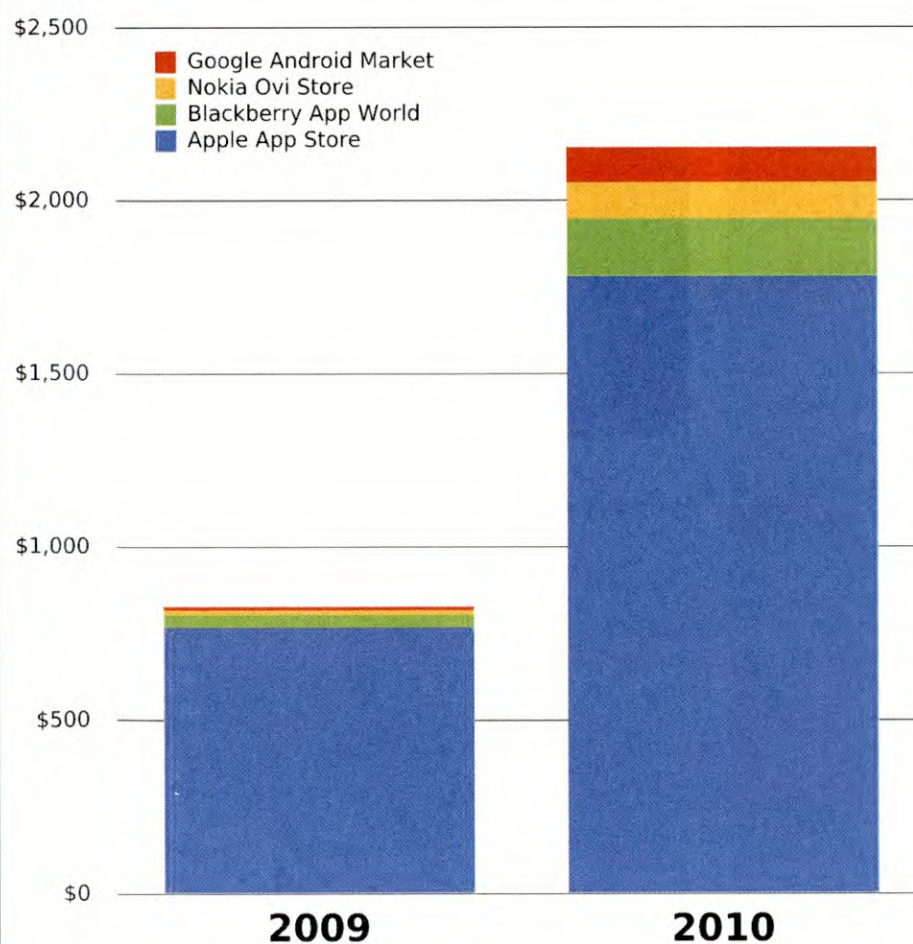
Лепи ли су „Еплови“ дућани



ПРОФ. ДР ПЕТАР КОЧОВИЋ

Програми за свакодневну употребу веома су тражени на Интернету, а продаја различитих апликација вртоглаво расте. Прошло је време „плати, па клати“, што је лепа прилика за програмере из Србије. А где да их нађемо

Светски приход од мобилних „корпорацијских дућана“ у милионима долара



Извор: IHS Screen Digest

Појам App је постао звучно име у многим светским језицима, а Друштво америчког дијалекта га је прогласило за реч 2010. године.

Када је 10. јула 2008. Стив Џобс објавио први „корпорацијски дућан“ (AppStore), тамо се већ налазило 500 апликација, од којих је четвртина била бесплатна. Апликације покривају игре, забаву и образовање. Првог викенда је било 10 милиона учитавања, а 16. јануара 2009. веб-сајт је објавио да је преснимљено 500 милиона апликација, и тај број се вртоглаво пење из дана у дан.

„Еплов“ дућан (AppStore) данас има око 27 посто бесплатних апликација, док „андроид“, други сличан концепт у власништво компаније „Гугл“, нуди око 57 одсто. Први је у 2010. години забележио велики приход од 1,782 милијарде долара, за разлику од осталих. Светско тржиште апликационих дућана је око 2,155 милијарди долара. (Blackberry 165, Nokia Ovi store 105, Google Android 102 милиона УСД).

„Андроид маркет“ је онлајн софтверски дућан који је осмислио „Гугл“ за андроид оперативни систем. Његов гејтвеј апликациони програм назива се „маркет“, који је преинсталиран на многим андроид уређајима. „Гугл“ је објавио почетак рада 28. августа 2008, а корисницима га је учинио доступним 22. октобра исте године. Дана 17. априла 2009. било је доступно око 2.300 апликација за андроид, а децембра 2011. тај број износио је 600.000. Збир преузимања премашио је 10 милијарди. Андроид има 67 процената бесплатних апликација доступних својој популацији и није отвореног кода (open source). Апликације које се наплаћују до носе онима који их смишљају 70 посто пара, а 30 одсто иде у разне фондове. „Гугл“ не узима ни цента.

„Корпорацијски дућан“ је настао као потрошачки концепт, али све више поприма компанијске одлике, па добављачи као што су „Нукома“, „Он-диго“ и „Партнерпедија“ стварају све више производа за компаније. Али још нису довољно ојачали, и даље представљају само помоћни а не главни извор снабдевања.

Ту је, дакле, прилика за програмере из Србије. Сектор у коме у доба кризе и овако нема незапослених (добро сте прочитали – односи се на Србију), има изгледа да развојем оваквих апликација омогући себи лепу будућност. Цене за апликације којима могу да се надају јесу, наравно светске, а и овако јефтин наш живот у Србији може да буде пут до знатних зарада. Мало ли је у ери масовне беспослице? Једино оскудевамо у програмерима. Тежак занат, мало ко хоће да га изучи. •