

MONETIZAÇÃO COM DESENVOLVIMENTO DE APLICATIVOS EM ANDROID

Development of android applications with monetization

Diego Oscar Imhof¹
Pedro Sidnei Zanchett²

Resumo: A monetização com o desenvolvimento de aplicativos tem atraído a atenção de empresas e empreendedores, que tem como objetivo ganhar algum lucro com um aplicativo móvel, portanto é importante saber qual é o modelo que será utilizado para obter essa monetização, definir o repositório em que este aplicativo será hospedado e por fim adicionar anúncios, a fim de se obter uma renda extra. Ressalta-se os diferentes modelos de monetização na plataforma android disponíveis no mercado atualmente, os tipos de repositórios para o aplicativo desenvolvido e as plataformas de anúncios. Este artigo propõe explicar, de várias maneiras, como se obter monetização por meio de um aplicativo móvel para android, detalhando cada etapa a fim de compreender o melhor método para um negócio promissor.

Palavras-chave: Monetização. Aplicativo móvel. Android.

Abstract: Development of android applications with monetization has attracted the attention of companies and entrepreneurs, which aims to make a profit from a mobile application, so it is important to know which model is used to obtain the determination, to define the repository where will be hosted and finally add ads in order to earn extra income. it should be noted that the different monetization models in the android platform available in the market, types of repositories for the developed application, and the ad platforms. This article proposes to explain through various ways how to obtain monetization through a mobile application for android detailing each step in order to understand the a better method for a promising business.

Keywords: Monetization. Mobile application. Android.

Introdução

O desenvolvimento de aplicativos em *android* é um negócio que cresceu muito ao longo dos anos, e a cada dia vem conquistando uma fatia maior no mercado *mobile*.

O sistema operacional *android* é o mais utilizado no mundo inteiro no quesito de dispositivos móveis, e por ter um grande número de adeptos ele atraiu os olhares dos empreendedores e desenvolvedores, que chegam a ganhar um bom dinheiro com seus aplicativos.

Apesar de muitas empresas grandes estarem neste mercado, ele nem de longe está saturado. Isto porque um dispositivo que antes era usado somente para ligações, hoje é usado para organizar completamente nossa vida. Como é uma peça importante no nosso cotidiano, hoje o *smartphone* merece um olhar muito cuidadoso dos envolvidos, seja na visão de desenvolvimento ou na visão de empreendedorismo, pois tendo uma ideia de um aplicativo e uma visão adequada, este aplicativo pode se tornar um grande sucesso, porém questiona-se o seguinte: como ganhar dinheiro com esse aplicativo?

¹ Acadêmico do curso de Sistemas de Informação no Centro Universitário de Brusque – UNIFEBE, Brusque, SC. E-mail: diegooscarimhof@unifebe.edu.br

² Mestre em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Docente no Centro Universitário de Brusque – UNIFEBE, Brusque, SC. E-mail: pedrozanchett@gmail.com

Para fazer um aplicativo lucrativo deve-se pensar com cuidado em estratégias de monetização. É fundamental definir as estratégias de monetização para se ter um bom resultado, mas não basta ter essa estratégia se não souber onde publicar o aplicativo para poder alcançar os clientes. Monetização, segundo Dicionário do Aurélio (2017), é a ação de transformar (algo) em dinheiro, ou seja, usar (algo) como fonte de lucro ou rendimento, onde em informática significa a ação de usar comercialmente um conteúdo virtual (*sites*, vídeos, músicas etc.), por exemplo, a monetização de vídeos é converter este produto em dinheiro.

Metodologia

Desde o início da plataforma *android* para os dispositivos móveis em 2008, o mercado de aplicativos móveis ganhou uma nova forma de monetização e de empreender nesse nicho de mercado tão grande e lucrativo. O mercado de dispositivos móveis em *android* é o mais visado pelos desenvolvedores e empreendedores, pois é ele que domina a maior parte do mercado. A plataforma *android* está presente em mais de 80% de todos os dispositivos móveis no mundo todo. É importante considerar essa porcentagem, pois assim poderá se alcançar mais da metade de todos os dispositivos móveis e conseqüentemente podendo ter um lucro maior (BUCCO, 2016).

De acordo com uma pesquisa realizada, existe uma estatística assustadora: 2% dos desenvolvedores representam 54% de toda a receita gerada por aplicativos (MOREIRA, 2015).

Para se construir uma margem de lucro considerável para o aplicativo, é de extrema importância escolher a melhor forma de monetização. Para isso é necessário definir que tipo de aplicativo o desenvolvedor/empreendedor deseja criar, qual a versão do sistema operacional *android* que vai ser utilizada, qual é seu público-alvo, e qual vai ser o modelo de monetização utilizada.

Segundo Soria (2014), atualmente existem seis modelos de monetização utilizados para dispositivos móveis, são eles: pago; pago com compras dentro do aplicativo; *Freemium* com compras dentro do aplicativo; *Freemium* com *Ads*; *Freemium* com assinatura; e *Free* com venda de produtos e serviços.

A forma de monetização com aplicativos pago é aquela que para o usuário poder baixá-lo tem que pagar uma taxa que foi definida. Nesse caso o empreendedor não deve fugir dos valores de tabela e esses valores são baixos, ou seja, 20 reais já é um custo alto. Esse modelo de monetização é bom para aplicativos de nicho, que cumpram funções específicas ou com marcas poderosas. Como exemplo podemos citar os jogos *mobile*, dentre eles, atualmente, o famoso *Minecraft*, que rendeu milhões de lucro para a Microsoft (SORIA, 2014).

A forma de monetização de aplicativo pago com compras dentro do aplicativo é parecido com o modelo anterior, ele funciona da seguinte forma: o usuário adquire o aplicativo e dentro do aplicativo possui outras ferramentas ou fases que só serão liberadas mediante a compra. Como exemplo temos o jogo *Assassin's Creed*, produzido pela *Ubisoft*, que primeiramente o usuário paga pelo aplicativo e posteriormente, para ter algum item diferente ou poder ter acesso a uma fase especial, é necessário pagar novamente (SORIA, 2014).

Para Soria (2014), o modelo *freemium* com compras dentro do aplicativo é um dos modelos mais comuns. O aplicativo é grátis, o que aumenta muito a aquisição de usuários, mas dentro do aplicativo há mais conteúdo, mais moedas, enfim, bens digitais que podem ser comprados pelo usuário. Como exemplo temos o jogo *Angry Birds*, que no final de 2009 foi o jogo que teve mais sucesso em nível mundial e que ganhou milhões de dólares vendendo itens dentro do jogo.

No modelo de monetização *freemium* com *Ads* é reservado um espaço do aplicativo e nele é colocado *banners* de propaganda de terceiros e pode-se ganhar dinheiro com impressões, cliques e instalações. Este modelo é fácil de monetizar, mas traz pouco ganho, pois necessita

de um grande volume diário de acesso dos usuários. Ele é um ótimo modelo para mesclar com compras dentro do aplicativo (SORIA, 2014).

O modelo *freemium* com assinatura é aquele que para o usuário receber um conteúdo periódico ou ter acesso a um serviço, tem que pagar uma mensalidade. Esse modelo é comum para jornais, revistas e *sites* de cursos preparatórios que também possui um grande lucro (SORIA, 2014).

Por fim, temos o modelo *Free* com venda de produtos e serviços, nele o aplicativo é apenas uma interface para acontecer uma operação de compra e venda no mundo físico, ou seja, é apenas um intermediário de venda e serviços. Por exemplo, o aplicativo *Easy Taxi* é um aplicativo que fornece serviço de táxi, dentro dele o usuário solicita um táxi e quando o usuário chegar no destino desejado é realizado o pagamento (SORIA, 2014).

Tendo definido qual o modelo será utilizado para o negócio, é necessário escolher uma loja virtual, ou seja, o repositório onde o aplicativo vai ficar hospedado. A partir do momento que o aplicativo está na loja, ele ficará disponível para *download* e para a aquisição do mesmo.

Atualmente as lojas de repositório de aplicativos *android* mais famosas e utilizadas pela maioria dos desenvolvedores são: *SlideME*, da empresa *SlideME LLC*; *Samsung Galaxy App*, da Samsung; *Amazon Appstore*, da Amazon; e o mais utilizado, a *Play Store*, do Google.

Cada um desses repositórios possui características particulares, porém possuem um objetivo em comum, que é disponibilizar o aplicativo para *download* e venda quando for o caso.

O repositório *SlideMe*, por anos, foi a concorrente direta do Google *Play Store*, durante o início do sistema operacional *android*, era uns dos repositórios mais preferidos dos desenvolvedores, pelo motivo que as regras para publicar um aplicativo eram menos pesadas que o Google *Play Store*.

Já o repositório da Samsung, o *Galaxy App*, é um repositório um pouco limitado, pois este repositório tem o foco nos produtos da própria empresa e todos os aplicativos que estão na loja passam por uma seleção interna, para verificar o desempenho e o funcionamento do aplicativo nos produtos da Samsung antes de ser anunciado oficialmente na loja. De início pode até parecer que os aplicativos disponíveis na *Galaxy App* não têm um grande alcance de usuários, mas de acordo com uma pesquisa realizada em dezembro de 2015, a Samsung detém 50,3% do mercado mundial de *smartphone* de sua marca.

Entretanto, o repositório da Amazon, *Amazon Appstore*, é um repositório universal tanto para *android* quanto para iOS, é uma opção bastante interessante para quem quer ganhar dinheiro com ambas as plataformas, pois assim garante o alcance de mais usuários. O procedimento para colocar o aplicativo nesse repositório é bem simples e prático, tornando-o um diferencial. Um fator importante é que a Amazon testa todos os aplicativos antes de publicar oficialmente na loja, esse procedimento é bem parecido com a forma adotada pela Samsung. Outro diferencial desse repositório é que a Amazon também trabalha com um tipo de assinatura, em que o usuário paga o *Amazon Appstore* mensalmente e todo dia ele tem direito a um *download* disponível, gratuito e pré-escolhido pela empresa. É por esse diferencial que a Amazon acaba atraindo os olhares dos desenvolvedores de aplicativos na hora de publicar algum aplicativo numa plataforma móvel.

E, por fim, o repositório mais famoso do mundo *android* é o *Play Store*, do Google, esse incrível repositório tem mais de 1,43 milhão de aplicativos publicados oficialmente em sua loja e esse número vem crescendo a cada dia. O *Play Store* é o repositório de aplicativos mais visado por todos os desenvolvedores *android*, pois é nesse repositório que se encontra a maioria dos usuários *android*. Porém, o Google tem uma série de requisitos e questionários antes de anunciar algum aplicativo na plataforma. Para colocar a *apk* do aplicativo no *Play Store* é necessário ter uma conta de desenvolvedor do Google, que possui um preço único e

vitalício que atualmente custa \$ 25 dólares. É necessário pagar só uma vez por essa conta, e mesmo que posteriormente o desenvolvedor queira publicar mais aplicativos no Play Store, não será cobrado nada. Criando essa conta já é possível ter acesso à plataforma para dar início à postagem do aplicativo (PLAY STORE, 2017).

Após ter criado a conta e aceitado os termos de uso da Google, o desenvolvedor terá acesso ao console de desenvolvedor. Para postar o aplicativo na Play Store basta clicar na opção “Adicionar Novo App”, no passo seguinte terá as opções para escolher qual será o ambiente de publicação do aplicativo, existem três tipos: produção; teste beta; e testa alfa. Na etapa seguinte é preenchido alguns detalhes do produto que o Google exige que sejam colocados, é importante lembrar que quanto mais detalhado for o produto, mais fácil ficará para algum usuário encontrar o aplicativo. Na outra tela aparecerá para selecionar as imagens que o aplicativo terá e a opção para adicionar imagens para outros tipos de dispositivos, como *android tv*, *android wear* e *android auto*. Na próxima etapa é a parte da categorização, essa é a parte mais importante de todo cadastro, é nela que vai ser definido o tipo do aplicativo, categoria, tipo de classificação e nova classificação, que por padrão terá que responder um questionário, esse questionário é a forma que o Google usa para classificar o aplicativo para outros países. Em seguida são preenchidos os detalhes de contato, a política de privacidade e a classificação de conteúdo. Na parte seguinte, é a etapa de precificação, em que deverá ser escolhido se o aplicativo será gratuito ou pago, é importante notar que se for escolhida a forma gratuita e futuramente o desenvolvedor pretender mudar para versão paga, não será possível realizar essa alteração, de acordo com a política do Google. Se escolher a opção pago deverá informar o valor, e escolher a finalidade, se é um aplicativo para trabalho, educação, utilitário, entre outros. E, por fim, escolher em qual país será publicado e se o aplicativo terá propagandas ou não.

É importante notar que, ao publicar um aplicativo no *Google Play*, só poderá utilizar uma empresa para realizar a publicidade dos anúncios, pois é uma política criada pelo Google.

Agora que foi compreendido quais são os tipos de modelos de monetização e os repositórios de aplicativos para se obter essa monetização, veremos como utilizar anúncios no aplicativo *android* para ganhar dinheiro.

Uma das formas mais práticas de ganhar dinheiro com um aplicativo é, sem dúvida, o uso de anúncios. Porém, há muitos usuários que utilizam ferramentas para bloquear os anúncios, mas eles são poucos se comparado com o total de pessoas que acabam não tendo acesso administrativo do aparelho que possui privilégios acima do usuário comum, que demanda uma série de comandos para obtê-lo (LOUCO POR ANDROID, 2015).

O anúncio no aplicativo é um espaço cedido na aplicação para propagandas, pode-se comparar como se fosse um espaço alugado para uma empresa gerenciadora desses anúncios com a finalidade de se obter alguma monetização.

A Rovio, empresa do jogo *Angry Birds*, durante muitos anos também ganhou muito dinheiro do Google com os anúncios que ela tinha em seus jogos.

Existem várias empresas que possuem plataformas de anúncios para colocar no aplicativo desenvolvido. Dentre as plataformas mais famosas e mais utilizadas são: *Amazon Ad Network* e *AdMob* do Google.

A plataforma *Amazon Ad Network* é uma solução específica para monetização apenas para dispositivos móveis. É compatível com os sistemas operacionais *android*, *iOS* e *Fire*. Essa plataforma também possui um portal de monitoramento de anúncios, em que apresenta vários dados úteis, como a taxa de sucesso dos anúncios, entre outros. A remuneração dos anúncios é por meio de cliques sobre o anúncio, essa solução é a mesma utilizada pelo Google.

O Google possui a plataforma *AdMob*, que vem se destacando cada vez mais no mercado de anúncios *mobile*, tanto para *android* quanto para *iOS*. Ele se diferencia dos outros modelos,

pois trabalha com a tecnologia de contextualização dos anúncios, que ao invés de distribuir os anúncios de forma aleatória, o Google tenta colocá-los em páginas que tenham a ver com o produto ou serviço anunciado. Um dos benefícios de utilizar o *AdMob* é o método de pagamento, que é feito em moeda local de forma rápida e segura, e que não é cobrada nenhuma taxa de transferência.

Para adicionar anúncios do *AdMob* na aplicação é bem simples e rápido, basta acessar o endereço do *AdMob* <<https://www.apps.admob.com>> e realizar o cadastro, feito isso é só selecionar “Gerar receita” e selecionar “Adicionar aplicativo”, caso não tenha nenhum aplicativo adicionado, ou em “Gerar receita com um novo aplicativo”.

Na próxima tela é só selecionar o formato do bloco de anúncio e o tipo de anúncio, se é texto ou imagem, e o tempo de atualização do anúncio. Feito isso é só salvar e o *AdMob* gerará um ID, este ID será utilizado dentro do código da aplicação. Por fim, é só realizar a integração *AdMob* com o aplicativo desenvolvido e o aplicativo estará apto para gerar anúncios, e conseqüentemente, ganhar dinheiro.

Considerações finais

Este artigo abordou conteúdos acerca da monetização com desenvolvimento de aplicativos em *android*. O sistema operacional *android* está em constante crescimento e cada vez mais conquistando usuários em todo o mundo. Isso é muito importante para quem quer empreender e ganhar dinheiro com o desenvolvimento de aplicativos, pois para o empreendedor é essencial saber onde estão seus clientes. Contudo, é necessário ter sabedoria para escolher o modelo de monetização que será utilizado para o negócio, o repositório onde esse aplicativo estará, e se será utilizado anúncio para gerar uma renda extra. Tendo como base esses assuntos que foram desenvolvidos, o negócio do empreendedor tende a ter um grande sucesso.

Entretanto, se o empreendedor tiver uma visão de negócio, ele também poderá começar a ganhar dinheiro em outras plataformas móveis, adotando esses princípios que foram abordados. O desenvolvimento de aplicativos para iOS, da Apple, também está em crescimento e é uma forma lucrativa para se obter uma maior monetização com o aplicativo, sendo assim é uma opção interessante de se explorar, pois será possível alcançar mais usuários e ter mais lucro com o aplicativo.

Referências

ADMOB. **Por que escolher a AdMob?** Disponível em: <https://www.google.com.br/intl/pt-BR/admob/platform.html?subid=br-ww-et-adsense-home-page&utm_source=internal&utm_campaign=adsense-home-page&utm_medium=et>. Acesso em: 27 abr. 2017.

BRITO, Edivaldo. **Amazon Appstore é o aplicativo da loja da Amazon no Android.** 2013. Disponível em: <<http://www.techtudo.com.br/tudo-sobre/amazon-appstore.html>> Acesso em: 27 abr. 2017.

BUCCO, Rafael. **Android se torna a plataforma preferida dos desenvolvedores mobile.** 2016. Disponível em: <<http://www.telesintese.com.br/android-se-torna-plataforma-preferida-dos-desenvolvedores-mobile/>>. Acesso em: 28 abr. 2017.

DICIONÁRIO DO AURÉLIO. **Dicionário de Português.** 2008-2017. Disponível em: <<https://dicionariodoaurelio.com/monetizar>>. Acesso em: 26 abr. 2017.

FIREBASE. **AdMob by Google**. 2017. Disponível em: <<https://firebase.google.com/docs/admob/t>> Acesso em: 27 abr. 2017.

LOUCO POR ANDROID. **Como ganhar dinheiro desenvolvendo aplicativos para o Android**. 2015. Disponível em: <<http://loucoporandroid.com/como-ganhar-dinheiro-desenvolvendo-aplicativos-para-o-android/>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

MOREIRA, JOSÉ. **Qual a melhor forma de monetização para o seu app?** 2015. Disponível em: <<https://www.inlocomedia.com/blog/2015/03/25/monetizar-qual-a-melhor-forma-de-monetizacao-para-o-seu-app/>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

PLAY STORE. **Publicação Google Play**. 2017. Disponível em: <<https://suporte.fabricadeaplicativos.com.br/hc/pt-br/articles/200935309-Publica%C3%A7%C3%A3o-Google-Play>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

ROCHA, Leonardo. **Play Store passa App Store em número total de aplicativos e desenvolvedores**. 2015. Disponível em: <<https://www.tecmundo.com.br/play-store/72656-play-store-passa-app-store-numero-total-aplicativos-desenvolvedores.htm>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

SORIA, Túlio. **Apps lucrativas: enfim, vamos falar de monetização?** 2014. Disponível em: <<https://startupi.com.br/2014/07/apps-lucrativas-enfim-vamos-falar-de-monetizacao/>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

TUDOCELULAR. **Assim como globalmente, Samsung é a fabricante que mais vende celulares no Brasil**. 2016. Disponível em: <<http://www.tudocelular.com/android/noticias/n69314/samsung-continua-reinando-vendas-brasil.html>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

Artigo recebido em 30/05/17. Aceito em 10/07/17.