

当智能手机用各种趣味盎然的APP应用为我们提供了一种“虚拟现实”的生活时，一个全新的移动互联网商务时代就真的来了。

APP制造者相信，他们的前景无限美好，因为中国有4亿多智能手机用户。但现实就是这样残酷，APP很好玩，但想挣钱就难了，能够野蛮生长的前提在于能够寻找到一个盈利模式。



APP 活着就是胜利

本报记者 马绍栋 王茂林

小公司 如何野蛮生长?

随着移动互联网市场上APP的泛滥，市场开始形成一种格局，APP Store和Android等主流应用商店形成一道墙，有影响力的开发企业、互联网巨头或是行业先行者可以翻过去，更多势单力薄的开发者面临生存难题。

按照行业惯例，产品开发的费用远远高于上市后产品更新和维护运转的费用。比如，一个MoboPlayer基本花掉了苟振兴和他的15人团队做APP外包的所有收入，公司目前还没有实现盈利，好在产品过硬，去年得到了mFund(网龙和IDG)的300万元人民币的天使融资。

在做APP外包上，苟振兴拿下省内电信、航空、快时尚行业的几家大客户，在省外也与HK CSL、LG、英特尔、三星、爱国者这一类公司取得合作。不过他一直持有有一个观点：“做外包赚的是小钱，必须找到新的模式。”

彩通介入彩票投注业务已有十几年，作为细分行业的先行者，“彩票投注虽然看上去只是投注、下单、兑奖这么简单，但在挖掘新的玩法上还有很多空间，还有很多真实的使用体验可以升级到APP软件里。”蹇慧认为，增长的另一种可能来自用户量，用户量是盈利的基数。

“先立足于为用户创造价值，在积累一定数量的用户群之后，盈利模式自然会走向清晰。”睿谊投资合伙人吕红民告诉记者，在人手一部智能手机的时代，无论谁都不能忽视手机APP应用这个全新市场未来的发展空间。

艾媒咨询的研究报告显示，截至2012年第四季度，中国智能手机用户数已达到3.8亿人，预计2012年底突破5亿。

作为山东投资界资深代表，睿谊投资一直关注手机APP项目并伺机出手。在吕红民看来，在一个新兴行业初期衡量手机APP的标准并不是直接看盈利表现，而是能否解决用户需求。“比如我接触过一个APP项目，在你等待洗车的时间里，可以通过手机客户端的一款APP应用提前预约一家美发店的美发师，这样一来就把碎片化的时间利用起来，并且还可以从最终消费中提成，实现盈利。”

商业心机

APP, 颠覆现实生活

让你在手机上生孩子、养宝宝

团购、打车、查体、看新闻、玩游戏，甚至生孩子、养宝宝……

在苹果iOS、安卓、windowsphone、塞班等多个系统版本的智能手机里，APP开发者给用户展示了上述可以移植到移动互联网的各种生活场景。

“除了睡觉和开会加起来的近10小时，在见客户、上班、回家路上等等的十几个小时里，我还想看看今天的股市行情怎么办？我还想安排一下晚上和闺蜜在万达的聚餐

团购怎么办？我还想以最快的速度了解美丽说上最新鲜的分享怎么办？”这就是在济南一家银行上班的客户经理郝媛媛离不开APP的原因。

家住济南诚基中心的董倩早已习惯早上下楼前先在手机上输入打车到高新区10分钟内上车的信息，等附近3公里内某位出租车司机接到这个订单发回确认后，她才下楼，轻松过着在高峰期打的上班的生活。

移动互联网正在改变我们周围的一

切，这个变化是颠覆性的。APP一夜成名。

苹果官方声明称，截至2013年1月7日，iOS开发者共创造了77.5万个APP应用，平均每天提交480个APP。即使依次说出这77.5万个APP的名字，恐怕也要10天时间。

而国内使用基数较大、用户体验不错的APP客户端主要集中在本地服务、网购、分享、理财、游戏、阅读等几大类，目前APP开发企业喜好方向主要是游戏、广告平台、应用商店、移动支付等。

“我只负责免费玩”

如何从吃惯“免费午餐”的用户那里挣钱？

2012年6月，在英国伦敦，两个相识多年的朋友Alison Schwartz与Alexandra Chong推出了一个iOS与Android版本的APP应用Lulu，男士禁入，女人却可以在里头自由地对男人品头论足。

在创意泛滥的移动互联网应用领域，这款别具一格的APP能不能成长起来？

怎么活下来，是投资者和软件开发企业必须思考的问题。

无论在国外还是在国内，盈利都不是件容易的事。即使在美国，APP开发者们也面临山寨泛滥的痛苦。

“我了解到的APP企业，大多都处在赔本赚吆喝状态，不过现阶段，活着就是胜利。”济南四叶草信息技术有限公司CEO、MoboPlayer创始人苟振兴说。

这家成立刚3年的互联网公司，主要做新闻阅读、股票、移动办公OA报表、电子商务、多媒体等相关领域的APP开发。MoboPlayer视频播放器曾创下Google排行榜第一名的好成绩，全国拥有5000多万用户。

苟振兴认为，“目前APP还处于发展期，比如最传统的广告模式，如果是在互联网上，可以把现有产品的用户导入到网游、电商或者其他高转化率的业务中，而在手机中还没有足够的盈利能力。”

位于济南高新开发区齐鲁软件园的星盟特软件(济南)有限公司董事黄巍也深刻体会到在APP这个行当淘金不易。

他带着20多人的团队做漫画、绘本和简单小游戏的APP应用开发和原创，主要向APP Store推广。除去苹果公司和漫画版权方的分成，自己拿到的比例是35%。尽管和苹果方面合作有稳定分成，黄巍的产品也曾被放到推荐排行榜上，但效果没他想象的那么好。

“想通过照搬既定商业模式在这个市场上成功，非常困难。”他说，早些时候苹果用户量暴涨而APP产品还不丰富，开发企业赚钱还很容易。

“当时国内有个做绘本的企业，一个十几页的小绘本都能卖到上千万人民币，但很快比它好得多的同类产品就把市场挤满

了。”不仅如此，安卓系统的应用商店可以免费下载，“这对于开发企业来说，实在是太难挣钱了。”

苟振兴和黄巍对于现状的判断是，APP市场仍处在发展期，需要经历培养用户的阶段，这正如互联网商业化的历程，相当多的APP企业在挣扎，探索着盈利模式灵光乍现的时刻。

不过，也有些APP企业能找到不错的盈利点，比如做彩票投注。

济南的彩通天成科技有限公司开发的应用在全国有200多万用户，2011年营收超10亿，主要利润来源是彩票销售返点，也就是佣金收入。简单来说，相当于把彩票实体销售链移植到移动互联网业务上，为用户提供便捷的移动购买支付。

这家公司的行财部经理蹇慧表示，即便专注于行业应用的开发，公司也面临像传统互联网巨头淘宝这样的有力竞争者。“淘宝也做自己的客户端，虽然产品功能差不多，但他们在品牌、资金、用户规模上的优势比我们大。”

板块统筹：蔡宇丹
美编：石岩
组版：马秀霞