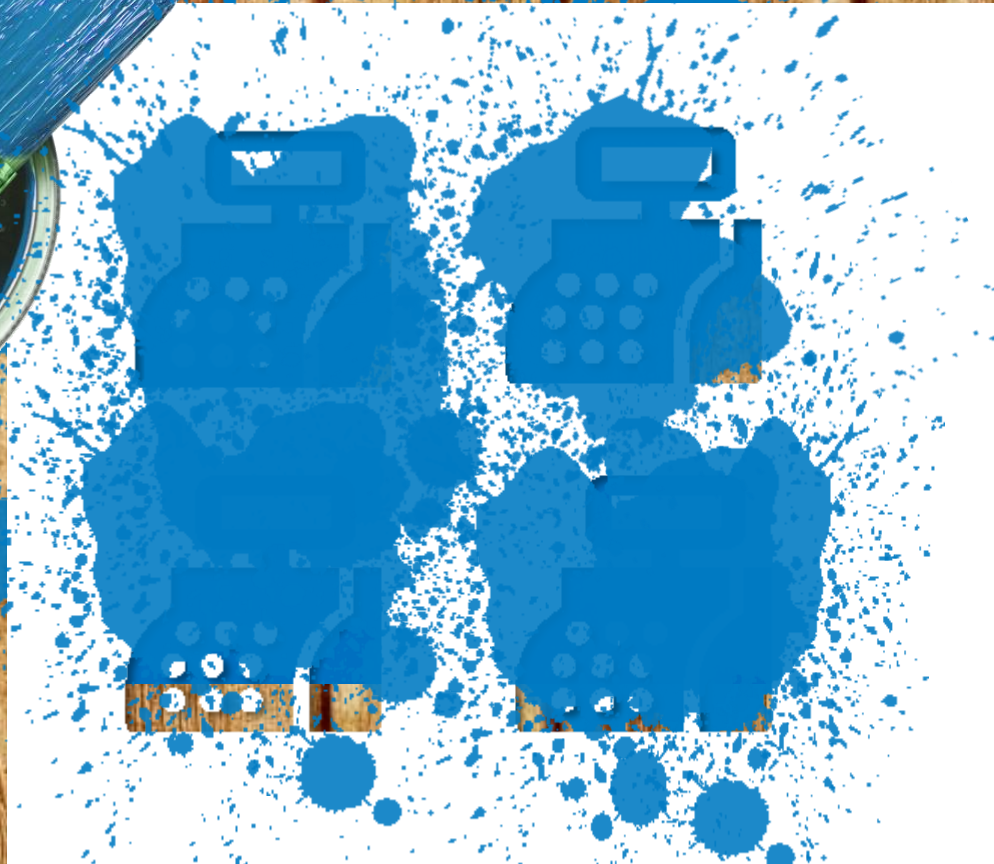


Verdienmodel Sjabloon

14 verdienmodellen voor apps op een rij



AppSpecialisten.nl - 2021

versie 1.85



Verdienen met apps is niet eenvoudig. Gelukkig zijn er nieuwe mogelijkheden die de investering in een app de moeite waard maken. Een goed voorbeeld is het verkopen van je app aan een groot bedrijf. Want wie had er ooit gedacht dat er miljarden worden neergelegd voor apps zoals Whatsapp?

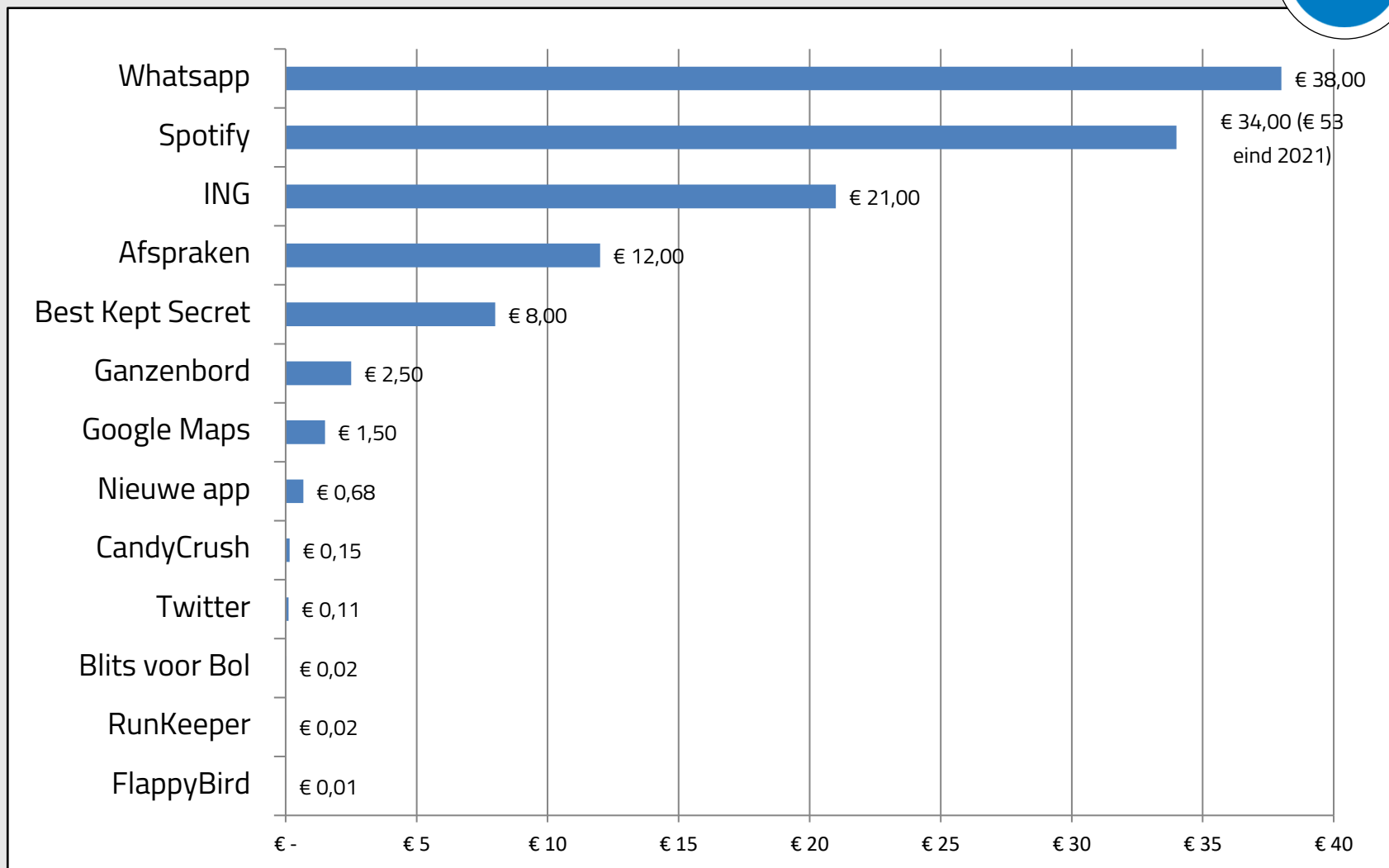
Misschien ben jij ook wel op zoek naar een verdienmodel voor je app. Daarom laat ik je in dit document 14 verschillende verdienmodellen zien, zoals bijvoorbeeld het model dat Whatsapp heeft gebruikt. Die modellen kun je dan als sjabloon voor jouw app gebruiken.

Alles wat ik je hier vertel is gebaseerd op wat ik zie gebeuren in de markt. Met schattingen laat ik je bovendien zien hoeveel ieder model oplevert per gebruiker, per jaar. Berekeningen en bronnen vind je op de een-na-laatste pagina.

Dus pak die figuurlijke kwast en schaar in handen, we gaan een Verdienmodel Sjabloon vinden voor jouw app!

-David van der Loo
Oprichter van AppSpecialisten





Meer weten over hoe deze apps geld verdienen? Kijk dan snel op de volgende pagina's >>



Verkopen in de appstore 0,4 ct per gebruiker

Wordfeud is een app die er geen doekjes om draait en alléén vooraf geld vraagt voor zijn app.



Interessant voor apps die al bekend zijn



Grotendeels vervangen door in-app purchases



Adverteren in de app 1ct per gebruiker

Flappy bird bereikte in korte tijd veel gebruikers, maar verdiende in verhouding weinig.



Snel implementeren met AdMob, opbrengst kan hoger door personalisatie (zoals bijv. Facebook)



Advertenties irriteren gebruiker



Sponsoring 1,5 ct per gebruiker

Runkeeper geeft de specifieke doelgroep van hardlopers gerichte advertenties van sportmerken.



Minder frustratie bij gebruiker



Gebruiker moet goedkeuring geven voor gebruik van gegevens voor gerichte advertenties



Producten verkopen in app 4ct per gebruiker

Abc voor Bol.com verkoopt in een (Android) app producten van Bol.com met 5-8% commissie per verkoop.



Ideaal voor terugkerende productaankopen





Verkoop per gebruiker op mobiel is lager dan op PC, maar is hoger op iPad



Toegang tot gebruikersdata

11 ct per gebruiker

Twitter verspreidt data van gebruikers anoniem. Dat doen ze direct of via resellers zoals Gnip. Tot 10.000 is gebruikers gratis, daarna betalen partijen.



-  Hogere opbrengsten uit rijkere data, potentiële kopers en producten met hoge marges
-  Hou rekening met privacy, data moet geanonimiseerd kunnen worden

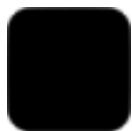


In-app Purchases

21 ct per gebruiker

Candy Crush is een spel dat gratis te spelen is, maar om verder te komen moet je soms aankopen doen in de app.



-  Gebruiker krijgt de mogelijkheid om de app vóór een aankoop uit te proberen
-  Je betaalt 30% van de inkomsten aan Apple of Google



Verspreiding van enquêtes

68ct per gebruiker

Gebruikers vullen enquêtes in, in plaats van een betaling. **Nog geen bestaande apps** gebruiken dit. TheoremReach is enige bekende leverancier.



-  Levert relatief veel op, op papier is het een sterke aanvulling op in-app purchases
-  Ongetest model



Inzichten uit data

€1,50 per gebruiker

Google Maps data bespaart Rijkswaterstaat onderhoudskosten van bestaande verkeerssensoren.

-  Goede toevoeging op "toegang tot gebruikersdata" door berekening besparingen
-  Google vraagt nog geen geld voor haar data: onbeproefde casus



App als aanvulling op productrange

€2,50 per gebruiker

Ganzenbord van spellenfabrikant Jumbo is een aanvulling op hun bestaande productrange.



Kan bestaande producten nieuwe functies geven



Vooral geschikt voor gevestigde bedrijven



Reseller van apps

€8 per gebruiker

Best Kept Secret Festival is één keer gebouwd als evenementen-app maar meerdere keren verkocht; dezelfde functies maar andere inhoud.



Één keer bouwen, vaker verkopen



Standaardisatie zorgt soms voor generieke apps die weinig waarde toevoegen



Kostenbesparing voor bedrijf

€12 per gebruiker

Afspraken app geeft zorgprofessionals een contactplatform met patiënten. Zo gaan ze efficiënter om met hun tijd.



Zorgt ook voor meer tevreden personeel



Alleen voor bedrijven met veel personeel



App als klantenservice

€21 per gebruiker

ING zet zijn app in om de tevredenheid van klanten te verhogen. Het idee is dat ze minder snel naar een andere bank gaan en dat levert geld op.



Tevreden gebruikers geven vaak meer uit





Zeer indirecte opbrengst die alleen voor grote organisaties te gelde is te maken



Eigen app maken en doorverkopen €38 per gebruiker (eenmalig)



Whatsapp verkocht zijn app aan Facebook en verdiende er €38 per gebruiker aan.

-  Omdat ze niet hoeven te betalen kun je het aantal gebruikers snel laten groeien
-  Tot dat een app verkocht is moet er alleen maar geld bij. Het risico is dus groot.



App- abonnementen €53 per gebruiker (sinds eind 2021)

Spotify heeft wereldwijd meer dan 20 miljoen betalende abonnees die tot €10 per maand betalen voor onbeperkte muziek.

-  Terugkerende inkomsten
-  App-abonnementen werken goed bij content-apps die steeds verversst moeten worden. Dat is duur.



**App verkopen in appstore (Bron 1 + Bron 2)**

Percentage betaalde downloads * ((Gemiddelde opbrengst Android * Android marktaandeel) + (Gemiddelde opbrengst iPhone apps * marktaandeel)) 5% * ((€0,05 * 80%) + (€0,17 * 20%)) = 0,37 ct

Adverteren in de app (Bron)

Gemiddelde opbrengsten mobiele advertenties * bekeken advertentie per gebruiker. 0,2ct * 5 = 1ct

Sponsoring (Bron)

Gerichte advertenties zijn ~50% meer waard 1ct * 1,5 = 1,5 ct

Producten verkopen in de app (Bron)

Gemiddelde commissie Bol.com * Gemiddelde productprijs * Conversie op mobiel * geschatte aankopen per gebruiker. 5% * €50 * 0,8% * 2 = 4 ct

Toegang tot anonieme gebruikersdata (Bron)

Maandprijs gecorrigeerd voor dollar * maanden. 0,009 * 12 = 11ct

In-app purchases (Bron)

Gemiddelde besteedt per aankoop * percentage betalende gebruikers (gebaseerd op games) * gemiddeld aantal aankopen. €5 * 1,5% * 2,8 = 21 ct

Verspreiding van enquêtes (Bron)

gemiddelde eCPM (effective Cost Per Mille / 1000), gecorrigeerd voor dollarkoers. €68/1000 = 68 ct

Inzichten uit data (Bron)

km snelweg in NL * kostenbesparing per kilometer / automobilisten. 2474 km * €5.000 / 8 miljoen = €1,50 per gebruiker (automobilist)

App als aanvulling op productrange (Bron 1 + Bron 2)

Waarde bordspel * gedeelte van gebruikers dat ook app koopt * gemiddelde prijs app. €25 * 1% * €1 = € 2,50 per gebruiker

Reseller apps

Verkoopprijs van app is gelijk aan helft van waarde voor bedrijf. Gebaseerd op ongewogen gemiddelde "App als klantenservice" en "Kostenbesparing voor bedrijf" apps. (50% * €21 + 50% * €12) / 2 ≈ € 8

Kostenbesparing voor bedrijf (Bron 1 + Bron 2 + Bron 3)

Uurprijs werknemer * productiviteitsverhoging * werkuren in een jaar / aantal bediende klanten. €33 * 10% * 1800 uren / 500 klanten = € 12

App als klantenservice (Bron 1 + Bron 2)

Gemiddelde waarde van een klant * gemiddelde klantwisselpercentage * aantal klanten dat op basis van slechte klantenservice van leverancier wisselt * percentage van klanten dat betere service krijgt via app. €500 * 20% * 42% * 50% = € 21

App abonnementen (Bron 1 + Bron 2 + Bron 3) – update eind 2021

Maandprijs Spotify abonnement * Percentage Premium gebruikers* maanden. €9,99 * 43,8% * 12 ≈ € 52.6

Een eigen app maken en doorverkopen (Bron)

Waarde van Whatsapp bij verkoop aan Facebook / Aantal gebruikers. €17 miljard / 460.000.000 gebruikers = € 38 per gebruiker (eenmalig)

Deze berekeningen maken een aantal aannames en geven slechts een globale schatting van de realiteit. Maak ze met je eigen, specifieke cijfers om tot exacte getallen te komen. Berekeningen zijn per jaar. Versie 1.9



Dit waren de 14 verdienmodellen.
En, zit er een sjabloon tussen dat jij kunt toepassen op jouw app?

Als je er een hebt gevonden, begin dan met het sjabloon “in te kleuren met verf”: kijk of de berekeningen ook voor jou kloppen.

Of kom je er even niet uit? Wil je graag met een expert jouw idee bespreken?

Kijk naar de mogelijkheden om jouw app en verdienmodel verder te helpen op:

www.appspecialisten.nl/diensten

