

"Descubre Los 3 Errores de los Creadores de Apps"

¡Accede a la visión para situarte por encima del 95% de los emprendedores con Apps y empieza a crear tus apps desde la perspectiva adecuada!



¡Bienvenido al mundo de las apps!

Antes de empezar, déjame contarte quién soy y por qué te cuento todo esto en un informe!

Y más aún...

¿Por qué leches hacerme caso?



Hola, soy Jordi Martín. Estoy casado y con un hijo. He sido emprendedor de varios negocios online. Algunos basados en software para ayudar a posicionar las páginas webs en internet de forma automatizada.

Acabé cansado de tanto atender a clientes que siempre deseaban fabulosas prestaciones, todo a muy bajo precio. Por no decir, que el algoritmo de Google es tan cambiante que mi decisión fue salirme de un negocio en el que no creía.



Imagen de mi app: [Doodle Kamikaze](#)

Fue así como descubrí que el verdadero negocio está en las aplicaciones móviles. **Siempre había deseado potenciar mis habilidades y dones a través del vehículo adecuado y en el que disfrutara y creyera.**

Sin duda, las aplicaciones para móvil son mi vehículo, sobretodo en iOS (Apple), para aportar prosperidad, valor y entretenimiento a los demás.

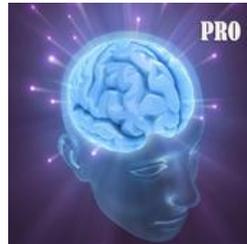
¿Queda mal?... ¿Entretenimiento? Antes lo hubiera pensado así. Pero no hay nada más difícil que hacer reír a la gente y en definitiva, hacerla un poco más feliz. Y si yo gano mucho dinero así...



Imagen de mi app: [Ginger Fairy with Jetpack](#)



Ya con mi primera aplicación empecé a ganar dinero, 2\$ o 3\$ al día. Ahora tengo más de 60 aplicaciones en iOS (Apple) y varias en Android (Google Play). Y muchas de ellas generan más de 30\$ al día.



Icono de mi primera app: [Mente Millonaria](#)

Sé de personas que sus aplicaciones les hacen ganar más de 400\$ al día por cada aplicación, pero solo te explicaré desde mi experiencia.

Ya no soy emprendedor, soy empresario. Tengo dos "colaboradores", un programador y un diseñador, ¿No creerás que yo programo y hago los diseños?

¿Empezamos?

El primer Error del Creador de Apps:

"Tengo una idea de negocio genial para hacer una app".



Nop! Déjame que te diga que tu app no es tan genial como crees. Disculpa si soy algo rudo, pero la realidad es la realidad. Solo corro el riesgo de no equivocarme en un 95% aproximadamente.



¿Quieres tener éxito o tener razón? ¿Seguir con tu idea o escuchar lo que tengo que decirte? Disculpa de nuevo, solo siendo rudo te voy a quitar esa idea de la cabeza que tienes sobre lo buena que va a ser tu app.

Y no, no es que no quiera que lances tu app (es lo que más satisfacción me produce cuando trabajo con mis alumnos), es que deseo que lo hagas con la información adecuada.



Icono de mi app: [Adivinar: Piedras Preciosas](#)

Tu idea será buena solo si el mercado, la gente, decide que es buena. Y será buena si la gente decide utilizar tu app porque aporta valor a sus vidas y de alguna manera, es diferente a otras aplicaciones que ya hayan en el mercado.

Porque no creas que tu idea es única. De nuevo, con riesgo a no equivocarme en un 95%, tu idea ya está en el mercado a través de alguna otra app. Quizás no es exactamente la app que querías hacer, pero probablemente será muy parecida.

¿Qué pasa si tu idea de app o parecida, no está en el mercado? Pueden pasar dos cosas:

- 1) La idea no es buena porque ha fracasado cuando otros la han llevado a cabo.



2) A nadie se le ha ocurrido antes.

Con respecto a la opción 2, ¿De verdad te quieres arriesgar a crear una app que no sabes si va a tener éxito?

Esa es tu decisión, particularmente creo que solo es interesante a lanzar una idea genial de app cuando ya has publicado otras apps y tienes cierto conocimiento de qué es lo que funciona en el mercado y qué no funciona.

Invertir tiempo y dinero en un proyecto que entraña mucho riesgo porque es tu primera app y nadie ha tenido “la idea genial”, es la primera causa de tener emprendedores de apps fracasados en España.

¿Qué hacer?

Sencillo, crea diferentes apps de bajo presupuesto y aprende cómo funciona el mercado. Después y solo después, asume el riesgo de crear una app con “Tu idea genial”.

¿Sabes qué?

Muy probablemente, esa idea genial ya no lo será tanto, una vez que conozcas qué funciona en el mercado y qué no funciona.

Luego tendrás otra idea genial, pero como tendrás un conocimiento del mercado que antes no tenías, las probabilidades de éxito serán mucho mayores.

¿Qué te propongo?

Sencillo, que veas en el mercado qué apps se venden mejor, qué tienen, qué hacen, por qué gustan... Y hagas una parecida, pero que mejore en algo la original.



¿Te parece coherente?

Esto que te digo está basado en mi experiencia. Yo no invento la rueda, no trato de innovar, trato de mejorar lo que ya hay.

¿No lo hace ya la industria?

Fíjate, en temas de propuestas de márketing y de productos, pocos innovan. Los coches cada vez se parecen más, las motos también... Si algo funciona, ¿Para qué cambiarlo?

Si no tienes los recursos para salir de un batacazo, sigue mis consejos.

El Segundo Error del Creador de Apps:

“Como no sé programar, no puedo hacerla y podría ser muy cara pedirla a una empresa, snif!”



Es cierto, aquí hay algo más que saber programar o dibujar las imágenes de tus apps. Algo mucho más importante que hay que tener en cuenta:

Las limitaciones que tú mismo te pones, no las limitaciones reales.



Tienes que pensar como empresario, no como emprendedor. Es decir, no quieras hacerlo todo tú. Incluso aunque sepas programar, es mejor delegarlo a alguien.

No saber programar no quiere decir que no puedas crear tu app.

Dirás, “pero Jordi, las empresas piden mucho dinero por crear una app a tu medida...”



Existen webs a través de las cuáles puedes pedir tu app a precios mucho más baratos. En países como Filipinas o India, hay empresas o programadores que están dispuestos a ejecutar tu proyecto por mucho menos dinero.

La economía está cambiando. **La geodeslocalización de las empresas hace que los costes se reduzcan en mucho**, ¿Si lo hacen las empresas por qué no lo haces tú?

Puedes contratar a expertos en casi cualquier tema en:

Webs como www.odesk.com, www.freelancer.com.es, www.elance.com, la que mejor me ha funcionado es www.odesk.com.

Otra solución es comprar el código fuente de una app parecida a la que quieres hacer y pedir que te la



modifiquen. Una opción que hace que el coste baje muchísimo.

Está claro que vas a tener que invertir en tu app. Pero la barrera de entrada es mucho más baja de lo que crees.

Estoy seguro que el coste de mis apps se reduce en más de 10 veces que si se lo pidiera a una empresa del país.

¿Hay que invertir?

Claro que hay que invertir, sino estás pensando en invertir para crear un negocio, entonces lo que buscas es un **pasatiempo**.

Pero aquí no hay costes mensuales de alquiler de un local, ni pagar a un empleado un sueldo fijo, ni pagar los royalties a ninguna franquicia...

Crear un negocio de apps tiene una barrera de entrada francamente baja si la comparas con otros negocios tradicionales.

Se trata de cambiar la mentalidad tal y como explica Tymothy Ferris en "[La semana laboral de 4 Horas](#)".

El Tercer Error del Creador de Apps:

“¿Cómo hacerlo para que no me copien mi idea genial para hacer una app?”

Ups! Esta es la peor de todas (¿No era esta tu duda, no?).



Pensar así viene de un pensamiento de escasez. Si yo lo tuviera, no estaría dándote esta información. Siempre vas a ganar mucho más si te abres a las personas y comunicas tu valor a los demás. Solo así vas a tener el “input” que necesitas para mejorar tu idea o a ti mismo.



Imagen de mi app: [Young Dragons](#)

Piénsalo, si nadie comunicara sus ideas de valor, la humanidad no hubiera avanzado.

Se necesita mucha energía para crear cosas que valgan la pena. No es que no tengas esa energía, pero muchas veces, se necesita a otros para que hagan de catalizador de tu idea. Es decir, **personas que te inspiren y te**



ayuden a ver la perspectiva que te falta para conseguir tu objetivo.

Si estás encerrado como una tortuga que siempre va por el mismo camino y te encuentras con un águila que te dice que detrás de ese matorral, hay un camino más rápido para llegar a la playa, te lo habrías perdido si no hubieras hablado con el águila (la analogía es mía, ¿Se nota?).

¿Crees que el águila tiene tu mismo objetivo de llegar a la playa? ¿Te va quitar algo? Absurdo ¿No?

Por otro lado, no porque algo sea importante de conseguir para ti, lo va a ser para los demás. No todos queremos lo mismo.

O también está la idea de morirse con la idea... Al menos es tuya y te la llevas contigo... Por favor...

Y aún hay más. Lo importante no es la idea que tengas, sino la ejecución que hagas de la idea. Del márketing que hagas y cómo vendas tu idea.

¿No lo has visto en tu pueblo o ciudad? Abren dos panaderías al mismo tiempo y muy cerca una de la otra. Al cabo de 1 año, una panadería cierra y la otra sigue vendiendo.

¿Cómo puede ser los dos se basan en lo mismo, son dos panaderías?

Suponiendo que el producto es de la misma calidad. Lo importante, ha sido el márketing que ha hecho la panadería. Las ofertas que han hecho, cómo han tratado al público, cómo sirven el pan, **cómo han vendido la experiencia de comprar y consumir sus productos.**

Lo he visto con panaderías, pizzerías y bombonerías.



Así que, ya lo has visto, la idea no es tan importante y menos si no deseas compartirla con nadie. No llegarás muy lejos.

Lo importante es cómo ejecutas la idea y quién te conviertes cuando lo consigues.

Pero no te quedes aquí, te explico con mucho más detalle y más conceptos en: [Márketing de apps](#)

¿Te he despejado las dudas? Espero que sí. Puedes contactarme en:

<http://www.crearapp.com/contacto/>

Y ver lo que hago para inspirarte en:

[Mi página de Facebook](#)

Así yo o alguien de mi equipo te responderá.

¡Un abrazo!



Jordi Martín