

## ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ МОНЕТИЗАЦІЇ ДЛЯ IOS ДОДАТКІВ

Овчинникова А. М.

Науковий керівник – доц. Назаров О. С.

Харківський Національний Університет Радіоелектроніки, каф. ПІ

м. Харків, Україна

email: [anna.ovchynnykova@nure.ua](mailto:anna.ovchynnykova@nure.ua)

The purpose of this research is a systematic study of various monetization methods for iOS applications to determine their effectiveness and suitability for specific types of applications. The work aims to identify the key features of each method and provide recommendations to developers on choosing an optimal monetization strategy.

Об'єктом дослідження є методи монетизації для iOS додатків, що розглядаються в контексті екосистеми Apple та її особливостей.

Метою дослідження є систематичне вивчення різних методів монетизації для iOS додатків з метою визначення їхньої ефективності та придатності для конкретних типів додатків. Робота спрямована на виявлення ключових особливостей кожного методу та надання рекомендацій розробникам щодо вибору оптимальної стратегії монетизації.

Для досягнення поставленої мети буде використано комплексний метод дослідження, який включатиме аналіз різноманітних методів монетизації, огляд популярних моделей, вивчення успішних випадків та аналіз ефективності кожного методу. Використовуватимуться аналітичні інструменти для збору та обробки даних, а також порівняльний аналіз для визначення переваг та недоліків кожного підходу.

Apple надає розробникам різноманітні інструменти та можливості для монетизації їхніх iOS додатків, сприяючи різноманітності підходів і задоволенню різних бізнес-моделей [2]. Декілька ключових засобів монетизації включають:

**Продаж Додатків (Paid Apps):**

Розробники можуть встановлювати плату за завантаження своїх додатків з App Store. Користувачі оплачують певну суму перед отриманням доступу до функціоналу додатка. Цей метод підходить для додатків високої якості, які надають унікальні або значущі можливості.

**Внутрішні Покупки (In-App Purchases):**

Цей підхід дозволяє розробникам вносити дохід через продаж внутрішніх товарів, функцій, або преміум-контенту прямо з додатка. Внутрішні покупки особливо популярні у гральних додатках, соціальних мережах, та додатках для зняття фотографій.

**Підписки (Subscriptions):**

Розробники можуть використовувати модель підписок для отримання стабільного місячного чи щоквартального доходу від користувачів. Це особливо ефективно для сервісів стрімінгу або інших послуг, які надають постійний доступ до контенту.

#### Реклама (Advertising):

Розробники можуть інтегрувати рекламу в свої додатки та отримувати дохід від рекламодавців. Apple пропонує Advertising Identifier (IDFA), який дозволяє збирати дані про рекламу з метою оптимізації таргетингу.

#### Apple Pay та Інші Платіжні Системи:

Розробники можуть використовувати Apple Pay для фіксації платежів у своїх додатках, забезпечуючи зручний та безпечний спосіб оплати для користувачів.

Ці інструменти не лише забезпечують розробників можливістю отримувати прибуток від своїх додатків, але також створюють гнучкість та можливості для вдосконалення стратегій монетизації залежно від концепції та цілей додатка.

#### Список використаних джерел:

1. Вивчення екосистеми IOS. URL <https://www.linkedin.com/pulse/exploring-ios-ecosystem-comprehensive-guide-saurabh-anand-ocq5f/>.
2. Unlocking the Potential: Monetizing Your App on Apple App Store URL: <https://fastercapital.com/content/Unlocking-the-Potential--Monetizing-Your-App-on-Apple-App-Store.html>.
3. Business models URL: <https://developer.apple.com/app-store/business-models/>.
4. Subscription-based apps: How to set yourself for success. URL: <https://www.appsflyer.com/resources/guides/subscription-apps/>.
5. App Monetization Models and Strategies. URL: <https://blog.admixer.com/app-monetization-models-and-strategies/>.
6. Дослідження бізнес-моделей монетизації IT-проектів з відкритим кодом. URL: <https://openarchive.nure.ua/entities/publication/11ba2b15-7f6b-4970-9b0b-547072796f39>.