

«PostPC эра: мировые тренды, прогнозы экспертов, стратегия i-Free»

Конспект выступления **Кирилла Петрова**, директора i-Free Innovations 14 апреля 2011 года.
Подготовка конспекта – Алексей Бойко.

О компании i-Free

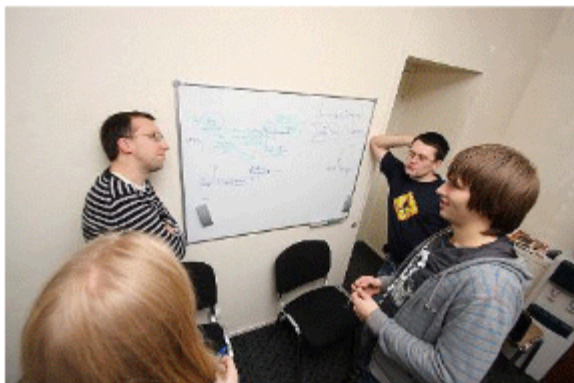


Термин PostPC появился в конце 90-х годов, когда казалось, что эра персональных компьютеров подходит к концу и появляются другие устройства, в том числе, встроенные в бытовую технику, становятся массовыми. Но эра PostPC пришла только сейчас, Стив Джобс в своих презентациях iPod2 и других активно этот термин использует. Прежде, чем продолжить, расскажу немного о компании i-Free, поскольку не все из присутствующих с ней хорошо знакомы.

Прежде всего, несколько фотографий.



i-Free – это команда молодых, творческих людей. Такими мы были, когда начинали этот бизнес. Такими остаемся сейчас.



Мы хотим, чтобы у нас работали талантливые молодые люди, чтобы им было комфортно.



Когда мы проводили опрос, 96% сотрудников сказали, что в компании у них есть кто-то, кого они считают близким другом.



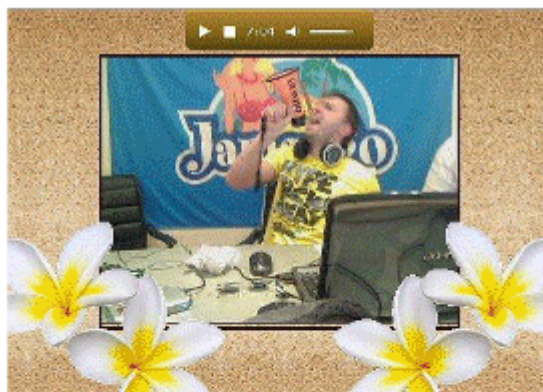
Мы стараемся создавать такие условия, чтобы людям было приятно проводить время на работе.



У нас много корпоративных событий, мероприятий. Завтра, например, закрытие горнолыжного сезона в Кировске.



В компании проходят не только стандартные «корпоративы», но и, например, «мастер-классы» по выбору вин, по приготовлению суши. Цель всех этих событий – объединить людей, создать команду.



Наши попытки построить дружную инновационную команду были оценены по достоинству – i-Free дважды выиграла главный приз конкурса «HR-бренд года», а также была признана лучшим работодателем Санкт-Петербурга. К нам действительно многие стремятся попасть на работу.



Говоря об i-Free всегда нужно говорить, прежде всего, о команде, поскольку именно люди, команда, составляют наш главный актив.

Только так можно быть эффективной компанией на быстро изменяющемся и непростом рынке. За прошедшие 10 лет i-Free не раз существенно меняла направления деятельности с тем, чтобы «оставаться в рынке».

Начинали мы вот с этого:

ФОТО И ВИДЕО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ
Отправь любой код на номер 4448 и получи самые красивые фото и видео девушек.
\$2,0

ПРИЗНАЙСЯ В ЛЮБИ ПО-ОСОБОМУ!
Отправь 1 на 4445 и получи страстное признание.
\$2,0

СУПЕР-АКЦИЯ
Получи доступ к полному каталогу музыки, картинок, игр и видео на **WAP-Free.ru**
Вознаграждение бесплатно! Карточки, мелодии, игры и многое другое.
Отправь код 009 на номер 4448

ПОЛУЧИТЬ МОТО ПРосто:
Узнаешь что угодно на твой телефон?
Звонки, что угодно на твой телефон?
Узнаешь как получить SMS в обратном SMS?
\$2,00

ЗВОНОК
Отправь код на номер 4448
\$0,9

ПРИКОЛЬНЫЕ ЗВОНОКИ
ТОВАРИЩЕСКИЙ ТЕЛЕФОН

МЕЛОДИИ
Отправь код на номер 4448
\$0,9

РЕКОМЕНДУЕМ
Суперзвонки

НОВЫЕ МУЗЫКАЛЬНЫЕ ПОСЛАНИИ
Мелодии и реалтоны MP3

ТЕМЫ ДЛЯ МОБИЛЬНИКА
Отправь код на номер 4448
\$2,00

КАРТИНКИ
Отправь код на номер 4448
\$0,9

ЗАКАЖИ КАРТИНКУ
ВЫБЕРИ ВТОРУЮ В ПОДАРОК

На странице: Реклама

Вы наверняка помните, что практически в каждой газете, на каждом телеканале была такая реклама. Иногда нам случалось в одном издании разместить 9 макетов. В 2004 году мы были пятой компанией в России в рейтинге рекламодателей, далеко опережая по объемам размещений рекламы в СМИ операторов сотовой связи и другие известные компании. Начинали мы с рингтонов и картинок, адресованных владельцам мобильных телефонов.

На рынке появилось немало интересных компаний в России и в мире. Контент для персонализации стал первым мобильным продуктом, который вызвал такой интерес и спрос. С тех пор к нам «приклеилось» название «контент-провайдер». Но мы хотели бы от него дистанцироваться.

NFC

Мобильная коммерция

Игры

ПО для вендоров

Электронные финансы

Мобильный маркетинг

Мобильные соц.сети

Цифровая дистрибуция

Приложения для смартфонов

Сегодня мы работаем по целому ряду продуктов и направлений, не имеющих отношения к контент-провайдингу: NFC, мобильная коммерция, приложения, которые мы пишем для смартфонов. Игры, электронные финансы – еще одно интересное направление, которое не совсем совпадает с мобильной коммерцией.

Продолжаем развивать тему «мобильный маркетинг», разбираемся с «социальной агрегацией» - различными сервисами для социальных сетей. Цифровая дистрибуция, приложения для смартфонов и медиапланшетов – это только часть того, чем мы занимаемся... Компания построена по принципу микровенчурного фонда – постоянно идут внутренние эксперименты, запускаются пилотные проекты. Компания структурирована до нескольких независимых бизнес-юнитов, одновременно идет работа сразу над несколькими проектами. Такой подход обеспечивает компании лидерство или возможность претендовать на лидерские позиции – i-Free входила и входит в Топ-3 компании отрасли.

Если говорить о цифрах и фактах, то i-Free – это успешная, прибыльная российская компания. Основана в 2001 году, в этом году будем праздновать десятилетие. Объем продаж в 2010 году превысил US\$150 млн, рост продолжается, по отношению к 2009 году он составил +46%. Прошлый год был непростым, сказывались последствия финансового кризиса. Компания также преодолевала внутренние кризисы, в том числе технологические, поскольку мы не всегда успевали за быстрыми изменениями технологий.

Наш основной офис находится в С.Петербурге, здесь работает около 300 человек. Есть офис в Москве. Общее число сотрудников i-Free – 450. Компания давно является международной. На Украине мы открыли филиал еще в 2004 году. В 2005 году вышли на рынки дальнего зарубежья, открыли представительства в Бразилии, в Индии. С 2006 года работаем в Китае. Сейчас представлены на Украине, в Казахстане и Беларуси – везде есть подразделения, где работают местные сотрудники. На Украине у нас работает порядка 50 человек.

Путь пройден сложный. Не так много российских компаний работают на зарубежных IT-рынках. Мы совершили немало различных ошибок. Но сегодня один из самых успешных и быстро растущих наших проектов – это проект на рынке Китая.

Продажи осуществляются более чем в семидесяти странах мира.



;-)

Недавно мы осознали, что логотип компании цветовой гаммой подозрительно схож с логотипом Google, а i в названии - на i в бренде iPhone. На прошлой неделе в Кремниевой долине США мне было как-то неудобно подавать свои бизнес-карточки сотрудникам компании Google.

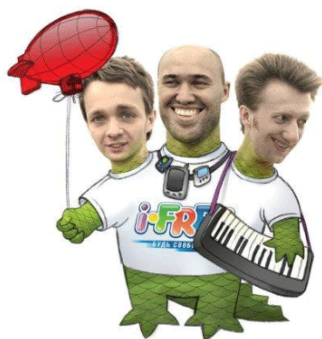
Мы, конечно, никогда не пытались быть на кого-то похожими. Компания вышла на рынок под брендом «Бифри». По иронии судьбы оказалось, что это название – зарегистрированная торговая марка, пришлось его корректировать. Компания Google десять лет назад была еще небольшой, а про iPhone никто и слыхом не слыхивал. Все что мы делали, в том числе в части формирования корпоративной среды, возникало как внутреннее видение. И этот яркий логотип отвечал нашим взглядам. Сейчас неожиданно оказались «в тренде». В последние годы многие компании начали кормить своих сотрудников, проводить мастер-классы рассуждать про важность конструктивной атмосферы внутри компании. Нам это было понятно с самого начала, сегодня мы можем гордиться тем, что построили.

Мы постоянно уделяли внимание инновациями. Когда начался кризис и мы заморозили некоторые проекты в кризис, то поняли, что не успеваем, что на рынке происходят столь глобальные изменения, что нам следует сформулировать новую стратегию, нацеленную на инновации. Звучит она так:

«Снизить зависимость от операторов и обеспечить леверидж на наших нематериальных активах (люди, знания, клиенты, технологии и партнеры) для быстрого роста в новых растущих сферах формирующихся рынков (мобильные и социальные приложения, NFC-сервисы, электронные финансы, M2M коммуникации, цифровая дистрибуция)».

Это то, что было принято в апреле 2010 года по итогам пяти дней выездного Совета директоров. Планировали совещаться два дня, но получилось дольше.

Для нас действительно важно снизить зависимость от операторов, поскольку традиционные контент-провайдеры в значительной мере «привязаны» к сотовым операторам, в некотором смысле зависят от их капризов.



Один из трех основателей i-Free
И больше НЕ директор компании
Теперь я занимаюсь мобильными приложениями
(добровольно) :)

Я – один из трех основателей i-Free, мы были и остаемся друзьями, еще со школы. До этого мы практически все время управляли компанией втроем. Год назад мы поняли, что топ-менеджмент компании справляется с этим лучше нас и готов возглавить компанию. Вячеслав Овчинников стал генеральным директором компании i-Free. Больше я не возглавляю компанию, занимаюсь теперь мобильными приложениями в i-Free Innovations – специальном подразделении, созданном в прошлом году как ресурс, который целиком будет заниматься вопросами масштабных инноваций, созданием интересных, перспективных направлений.

i-Free Innovations

В i-Free Innovations входят четыре укрупненных блока.



Мобильные приложения

NFC

AR&AI

Инвестиции

Один из них посвящен мобильным приложениям, о нем мы еще поговорим подробнее.

Другое направление - это NFC. Вы, наверное, знаете о планах введения универсальной карты для жителей России, она будет поддерживать NFC. В целом на мировом рынке NFC в ближайшее время грядут серьезные изменения. В частности, поддержка NFC включена в Android 2.3. В новых телефонах от Google уже есть чипы NFC, которые еще не разблокированы. Многие ожидают, что в этом или в 2012 году появится iPhone с поддержкой NFC, в этом убеждают, в частности, патентные заявки компании Apple. NFC – это бесконтактная технология. На ее основе можно реализовать многое – открывать двери своей квартиры, расплачиваться за проезд в метро, платить в магазинах, использовать различные программы лояльности.

NFC - это объемный рынок. Мы накопили уже немало того, чем можно похвастаться, в частности, есть целый ряд интересных проектов. i-Free – член NFC-форума, международной организации, которая занимается разработкой стандарта. Вскоре сможем порадовать рынок анонсами.

Еще одно направление связано с понятиями дополненной реальности и искусственный интеллект. Это направления, в развитие которых мы верим!

AI (artificial intellect – искусственный интеллект) – это широкое направление, включающее в себя семантический анализ текстов и распознавание образов. Сейчас работаем в этой области. Эти темы, очевидно, оказывают влияние на ПО для смартфонов – распознавание голоса в телефонах под Android – это часть данной темы.

AR (augmented reality) – дополненная реальность, виртуальные объекты и информация, которые накладываются поверх отображения реальности нашего мира. Также «горячая» на сегодня тема, которой мы давно занимаемся. Здесь также есть о чем поговорить, ждите анонсов!

Инвестиции – еще один необходимый для компании блок. Понятно, что мы не можем расти исключительно органически, в каких-то ситуациях может потребоваться приобретение других компаний. В Группу компаний i-Free сегодня входит уже около 10 компаний. В ближайшее время планируется еще ряд приобретений. Но это темы для отдельных встреч, сегодня я на них останавливаться не буду.

В целом в 2011 году можно ждать от i-Free много хороших, интересных новостей.

Почему «Мобильные приложения»?

Мобильный рынок развивался быстро, переживал много изменений. Одно из самых важных событий произошло в 2008 году, ближе к осени, когда Apple запустила iPhone. Это событие действительно перевернуло мир, хотя и не сразу стало очевидным. Была создана новая сервисная экосистема, о которой многие мечтали, что когда-нибудь технологии к этому придут. Но оказалось, что все возможно уже сейчас.



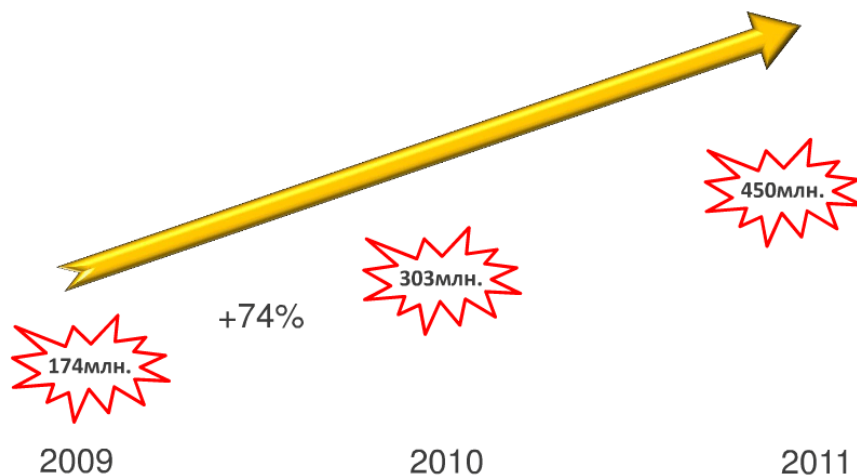
На рынке возникло несколько новых экосистем. Первая из них – это Apple с iPhone. Про экосистему можно говорить потому, что она включает целый инфраструктурный уровень – продукты и сервисы. В том числе систему дистрибуции через Apple AppStore, систему оплаты, систему навигации.

Достаточно быстро рынок приложений заметили в Google. Действия были такими: купили команду, которая занималась операционной системой Android; приобрели рекламные сети, в частности, Admob; интегрировали приобретения в общую инфраструктуру.

Значительно позднее, только в 2010 году, вышла на этот рынок компания Microsoft. В компании долго воспринимали рынок по-старому, развивали свою ОС Windows Mobile, малоудобную и устаревшую. Осознав, что отставание нарастает, Microsoft много инвестировала в направление «ПО для смартфонов». Появилась Windows Phone 7, красивая, современная операционная система. Отказавшись от развития Symbian, о стратегическом альянсе с компанией Microsoft, о поддержке Windows Phone 7, заявила Nokia. У Microsoft тоже есть ряд сервисов, которые они вскоре интегрируют в единый пул услуг.

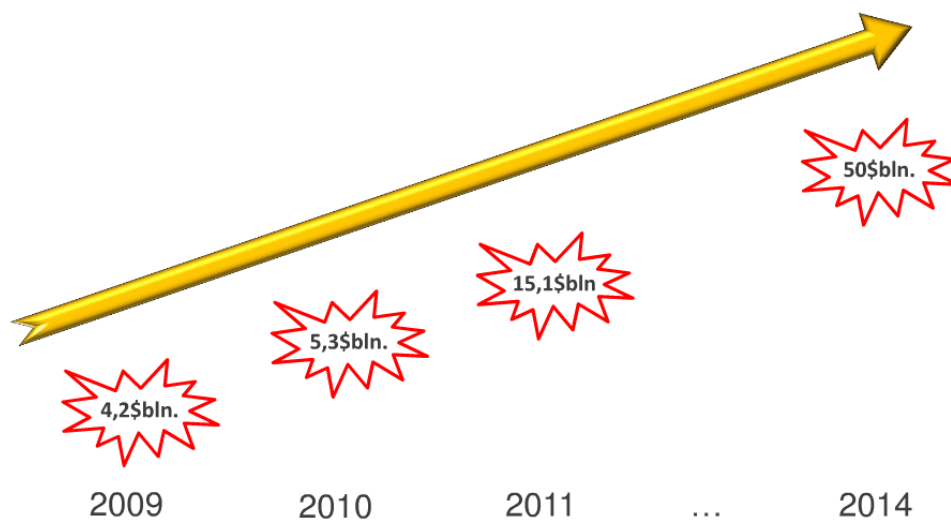
Нельзя оставить без внимания Samsung с его платформой Bada. Выпущен первый релиз платформы, затем компания сосредоточилась в основном на выпуске смартфонов под Android, но недавно анонсировала выход Bada 2.0. Samsung, вероятно, займется созданием собственной экосистемы.

Есть еще и RIM с Blackberry. Компания популярна в основном на североамериканском рынке.



Источник: IDC

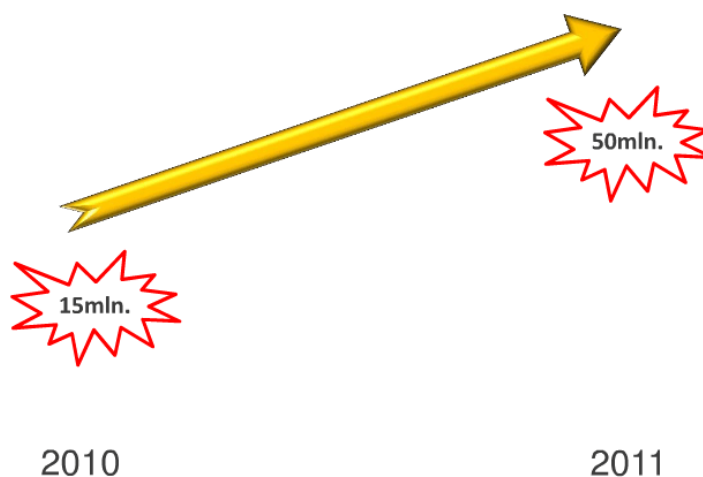
Смартфоны – это самый быстрорастущий товарный сегмент современности. В 2009 году было продано 174 млн смартфонов (данные IDC), в 2010 году рост продаж составил 74% до 303 млн смартфонов по итогам 2010 года. Прогнозируется, что по итогам 2011 года объем продаж достигнет 450 млн. Мы тесно работаем с Китаем, и нам кажется, что оценка IDC занижена, что рост в 2011 году может превысить 100%, поскольку сейчас в игру активно включаются все новые китайские компании, которые традиционно доминируют в азиатско-тихоокеанской части мира, выпуская очень дешевые массовые телефоны. Дешевые чипы позволят еще больше увеличить этот рынок.



Источник: Gartner

Растет рынок смартфонов, но рынок приложений растет еще более высокими темпами! Есть разные оценки. Если прислушаться к Gartner, то в 2009 году объем рынка составлял более US\$4 млрд, в 2010 году – US\$5.3 млрд (не очень понятно, почему). Прогноз на 2011 год - уже более US\$15 млрд, а к концу 2014 года – US\$50 млрд. Есть и более оптимистичные прогнозы других аналитиков.

Рынок смартфонов растет быстрыми темпами, что добавляет ему привлекательности.



Источник: IDC

В апреле 2010 года появился рынок медиапланшетов. Здесь также вектор развития задал Apple, создав iPad. В 2010 году было продано от 15 до 18 млн планшетов. В 2011 году Google анонсировал создание специальной ОС для планшетов Android 3.0. На рынке планшетов все больше участников – Samsung, LG, Motorola и другие, в том числе, производители персональных компьютеров.

По оценкам IDC, в 2011 году будет продано порядка 50 млн планшетов и этот прогноз может оказаться консервативным.

Пришла эра PostPC?

Ответ на этот вопрос, по нашему мнению - «возможно».

“A lot of folks in tablet market are looking at this as the next PC, hardware and software done by different companies, and their talking about speeds and feeds, just as they did with PCs. Apple’s experience says that that’s not the right approach; these are post-PC devices that need to more intuitive.”

Steve Jobs

Стив Джобс отзывается о планшетах, как о качественно иных устройствах, не компьютерах в привычном смысле. Для них важны иные потребительские свойства, которые обеспечивают иной потребительский опыт.

Apple iPad2, Samsung Galaxy Tab – новинки, оказывающие существенное влияние на рынок.



Motorola Xoom

Очень интересный планшет под Android представила Motorola. Сейчас мы его анализируем, - это достаточно мощная платформа для мобильных приложений.

В Google планируют объединить операционные системы для смартфонов и планшетов в единую.

О трендах

Рост рынка устройств под Android

- Динамичный рост начался в прошлом году с появлением Motorola Droid (в США) и Samsung Galaxy S (во всем мире).
- Февраль 2011 – в США 33% - Android, 25% - iOS
- Прогнозы: Android - 49,2% всех смартфонов к концу 2012 г (Gartner)
- Огромный потенциал роста в Азии

Как я уже отмечал, один из трендов – очень быстрый рост рынка устройств под Android, прежде всего, смартфонов. Формирование рынка началось с появлением Motorola Droid в США. А сейчас в этой стране уже 33% всех смартфонов – смартфоны под Android, они опередили Apple с его 25% на март 2011 года! У Blackberry позиции ухудшаются – порядка 15%. Это основные игроки. К концу 2011 года Gartner прогнозирует, что каждый второй смартфон будет на платформе Android. А значит, мы не ошиблись год назад, когда выбрали стратегическую ориентацию на платформу Android.

Огромный рост этой платформы наблюдается в Азии.



Приложения для медиа-планшетов

Еще один тренд – быстрый рост рынка специальных приложений для медиа-планшетов. Хотя эти устройства пока не очень распространены, видно, что потенциал колоссальный. Растет понимание, что планшеты – это не компьютеры и не смартфоны, а другие устройства.

Появляется все больше релизов от производителей планшетов. Созданы специальные разделы для пользователей планшетов в различных магазинах приложений.



Растет степень интегрированности смартфонов с социальными сетями

Это один из приоритетов для разработчиков смартфонов! Число пользователей Facebook с мобильных устройств выросло до 250 млн, что близко к половине от 600 млн пользователей этой социальной сети.

Это наглядное свидетельство того, насколько органично прошла интеграция социальных сетей и смартфонов. Смартфоны добавляют возможностей – именно для них появились такие новые опции Facebook, как геолокация (Places). Интеграция социальных сетей с оболочкой смартфонов под Android ведется на глубоком уровне – пользователи таких смартфонов знают, как удобно сейчас осуществляется перекачка контактов, они линкуются со списками друзей в социальных сетях, появляются их фотографии, новости. Например, в момент, когда вы звоните, вы видите текущий статус человека, которого вызываете.

Основные социальные сети в мире на сегодня – это Facebook, ВКонтакте и китайская сеть QQ, сравнимая по размерам с Facebook.

Приложения vs Мобильный интернет

Этот тренд еще не оформился, но есть признаки, которые позволяют говорить о его формировании. Немало споров связано с тем, какая модель пользования сервисами окажется более перспективной, какую из них выберет большинство пользователей смартфонов. Предпочтут ли они пользоваться сайтами с помощью традиционного интернет-доступа, возможно, более сложного, на базе HTML5? Или чаще выбор будет в пользу приложений, разработанных специально для мобильных устройств?

В пользу приложений говорит то, что они обеспечивают более богатый пользовательский опыт, обеспечивают возможность гибко управлять устройством. В их пользу - существование магазинов AppStore, витрины которых вендоры встраивают в телефоны. Эти витрины помогают в продвижении приложений, иногда обеспечивая гигантское число пользователей для того или иного приложения. Для этого рынка характерен гигантский выбор – только для платформы iOS сегодня существует более 350 тысяч приложений. Более 250 тысяч приложений создано для платформы Android и эта цифра быстро растет! Возможность заработать на мобильных приложениях привлекает многих. Известна уже не одна история «ребят из гаража», которые достигли существенных успехов за счет разработки и удачных продаж приложения для смартфона.

Компания Wireless Intelligence недавно проанализировала рынки США и UK. Результаты исследования подтверждают, что наступило время, которое телеком-компании ожидали уже сравнительно давно – люди сегодня меньше говорят по телефону, нежели занимаются чем-то иным.

- 667 минут в месяц уходит на пользование мобильным приложениями,
- 671 минуту обеспечивает messaging (обмен сообщениями).
- 531 минуту – разговоры по телефону.
- 422 минуты – веб-браузинг.

В web-пространстве проще создавать несложные приложения. Зачастую компании рассматривают это как первый шаг. Если удастся нащупать что-то удачное в области мобильного веба, они затем пытаются создавать соответствующие мобильные приложения.

Новые категории пользователей

Еще один интересный тренд связан с рынком приложений для детей.

Когда-то, когда Nintendo выпустила игровую приставку Wii, она расширила границы представлений о консольных играх. Смартфоны и планшеты вовлекли в пользование мобильными устройствами новые категории людей.



Моя дочка, которой 1 год и 3 месяца с семи месяцев проявляет интерес к планшету, любит это устройство. В том числе и потому, что тач-интерфейс интуитивно понятен: видишь изображение - нажимаешь - видишь изменения. Красочные приложения можно создавать даже для самых младших возрастных групп – 2 года, 3, 4... i-Free ведет работы в этой области, мы считаем, что бурный рост приложений для детей только начинает формироваться. По мере покупки родителями новых планшетов, старые зачастую попадают к детям, и это создает сегмент рынка – развивающих, обучающих игр.

Старшая возрастная группа также активно вовлекается в освоение планшетов. То, что для людей за 60 и за 70 оставалось непонятным на компьютере, на планшете зачастую просто и интуитивно.

Вскоре для планшетов появятся новые приложения, в том числе, от iFree – красочные, интерактивные.

Интерфейсы

Этот тренд, хорошо заметен в Силиконовой долине. По данным рекрутинговой компании, которая там занимается персоналом, самая востребованная позиция – это специалисты в области usability и дизайна приложений. Когда мы начали работу над приложениями в i-Free, мы быстро ощутили те же потребности. И поняли, что таких специалистов на рынке мало, а изобретать приходится многое.

Качественный интерфейс очень важен, не менее, чем функциональность приложения. Особенно интересны варианты с использованием самых различных интерфейсов человек-машина, например, положения в пространстве, ускорений, прикосновений, силы прикосновений. Даже если подуть на телефон, это может быть распознано и использовано в качестве команды. Можно отслеживать положение глаз смотрящего, пытаться распознавать голос – важная и интересная технология.

Те, кто внимательно работает с интерфейсами, добиваются сегодня существенных успехов, как, например, компания Angry Birds.

Рост популярности книг и журналов



Этот рынок еще в начале пути, активность здесь проявляет Google, создав у себя в AppStore раздел «Книги для планшетов». Это удобно, наглядно, книгу приятно читать на iPad, могут быть включения интерактива. В книги, в журналы сегодня зачастую встраивают видеофрагменты, обратную связь, коммуникации и так далее. В какой-то момент возможности этого варианта работы с книгами и возможности планшетов сойдутся.

Платформы и их реализации все менее совместимы друг с другом

Печальный для разработчиков тренд. На апрель 2011 года, чтобы создавать приложения для 4-5 базовых платформ (Android, iPhone, Symbian все еще, Windows Phone...), нужны четыре разные команды разработчиков, а это дорого!

В ситуации с Android можно бесплатно использовать эту платформу, а также разрешено дописывать к ней недостающие функции, менять интерфейсы, по-разному их интегрировать с телефонами. В итоге мы столкнулись с тем, что только для Android приходится делать версии приложений и тестировать их практически на всех популярных моделях телефонов. Это удорожает разработку.

Для небольших команд процесс разработки под все платформы, как правило, оказывается непосильным. Некоторый оптимизм внушает появление универсальных сред разработки, призванных решить проблему фрагментации софта.

Стратегия i-Free Innovations в области мобильных приложений

Основной акцент будет сделан на три направления:

- Publishing лучших отечественных и иностранных приложений;
- Продюсирование разработок сторонними компаниями;
- Производство приложений собственными силами

1. Основным направлением мы сейчас видим разработки под Android, также будем работать с iOS и Bada. Хотя позиция Samsung в отношении этой платформы до конца не ясна, мы хотим быть в числе первых разработчиков, поэтому тесно сотрудничаем с Samsung.

2. Разработка специальных версий и отдельных продуктов для планшетов. Планшеты мы считаем тем новым, огромным быстро растущим рынком, который требует совершенно иного подхода к продуктам.
3. Внимание к инновациям в интерфейсах – еще одна ключевая составляющая стратегии.
4. Обязательная социальная интеграция всех наших продуктов с социальными сетями, друг с другом, с комьюнити.

Это ключевые моменты, которые отражают наш стратегический фокус в этой области.

Что такое Publishing?

Маленький пример. Вы знаете, что мобильные приложения – это сегодня шанс для «парней из гаража» быстро заработать деньги. Поэтому в магазинах приложений появилось очень много продуктов, к сожалению, многие из них не отличаются качеством. Тем не менее, у некоторых получается реализовать мечту о заработке.

Знаю нескольких человек в России, которые заработали чуть меньше миллиона долларов или чуть больше, создав единолично или в составе небольшой команды приложение для смартфона, которое стало одним из топовых. Есть такие люди, есть такие команды. Есть шансы преуспеть. Для России, для ребят с мозгами – это очень хороший шанс создать с нуля успешный бизнес. С некоторыми из этих людей мы на сегодня уже договорились, но конкретику пока не буду раскрывать.

Publishing начнем с Китая. Почему с Китая? Потому, что на сегодня это один из самых быстрорастущих рынков устройств под Android в мире. По различным оценкам в Китае уже порядка 6-10 млн пользователей устройств под Android, и этот рынок быстро растет. Рынок, конечно, не простой. И компания-разработчик самостоятельно выйти на него практически не может. Причин много, например, там нет полноценного Android-маркета, поскольку у Google не самые лучшие отношения с властями Китая. Кроме того, рынок сегментирован, существует три модификации Android – oPhone, Tapas, wPhone. China Mobile поддерживает oPhone. Эти ОС похожи на Android, но есть и отличия. Встречаются версии локализации Android под конкретную модель телефона. На рынке действует пара десятков крупных AppStore (они в Китае большие), на апрель 2011 года i-Free работает с одиннадцатью из них.

В Китае ограниченное распространение получили Visa и MasterCard, которые обычно используют традиционные AppStore. Но есть свои локальные системы «электронных денег», которые активно растут – с этими электронными платежными системами мы активно работаем.

Самое важное для нас – в Китае у i-Free сильная команда, отличные люди, есть местные, есть российские. В 2010 году мы выиграли конкурс Best of China Mobile, что нам значительно улучшило «доступ к телу» China Mobile. Мы готовы помогать местным российским, да и успешным иностранным компаниям, которые уже зарекомендовали себя в каких-либо сферах. Мы готовы локализовывать, переводить приложения, выводить их на рынок Китая.

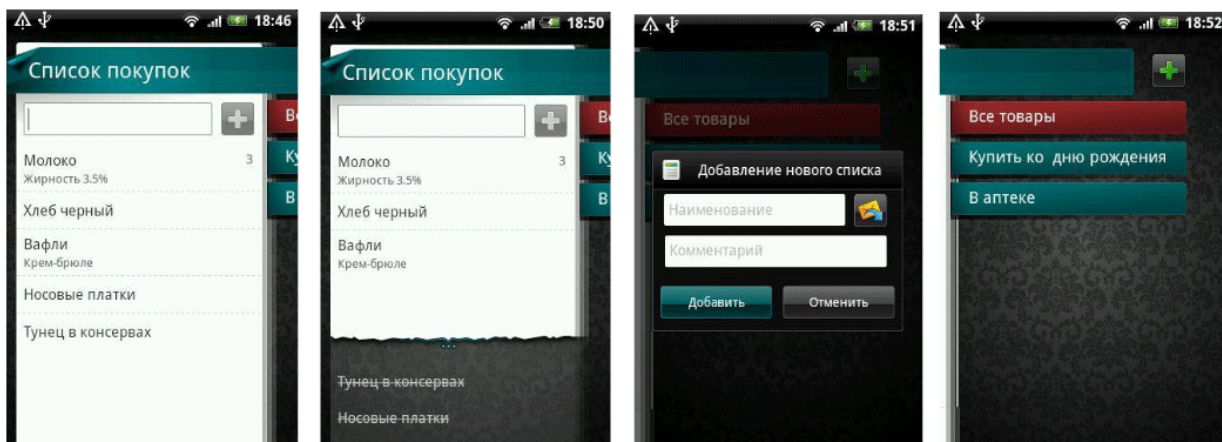
Продюсирование

Вторая часть нашей стратегии. Это когда мы придумываем сценарий, когда у нас есть талантливые дизайнеры, гейм-дизайнеры, менеджеры по продуктам, специалисты по usability. Мы прописываем некое видение продукта, готовим техническое описание, описание интерфейса, а затем передаем заказ на стороннюю разработку. Целый ряд российских, украинских, белорусских команд сейчас сотрудничают с i-Free и делают для нас различные продукты. Так создаются не самые ключевые для нас, но при этом нужные приложения. Мы видим их как часть нашей экосистемы, они все интегрированы, интегрируются или будут интегрированы в базовую линейку продуктов i-Free, которую развивает компания.

Один из этих продуктов – это Shopping list «За покупками», удобный для покупок в гипермаркетах.



За покупками

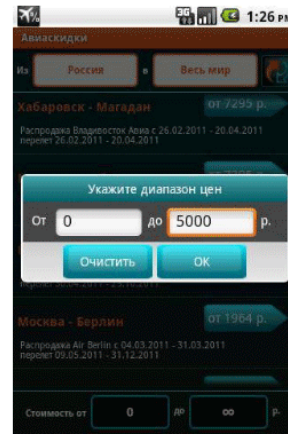
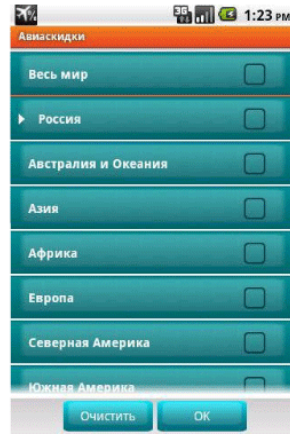
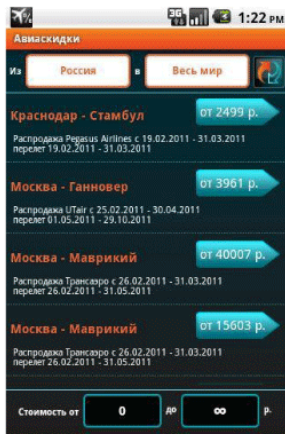


Есть необычные опции – если, например, жена вам прислала вам SMS со списком того, что нужно приобрести, приложение способно это автоматически учесть при составлении списка покупок. Приложение может также структурировать список, учитывая раскладку товаров в гипермаркете.

Это приложение быстро взлетело на второе место в рейтинге Android market в разделе «Покупки». Люди его активно скачивали, скачивают, приложение им нравится. Будем это приложение развивать и далее, а также интегрируем с остальными продуктами.



Smartive Авиаскидки

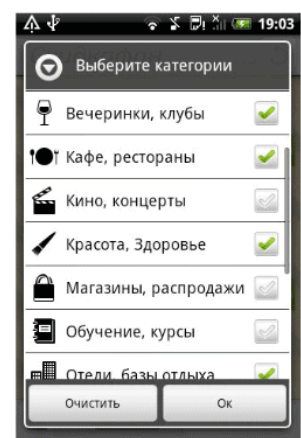
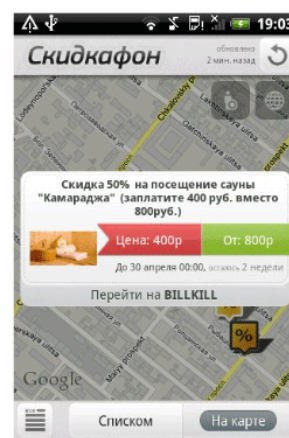
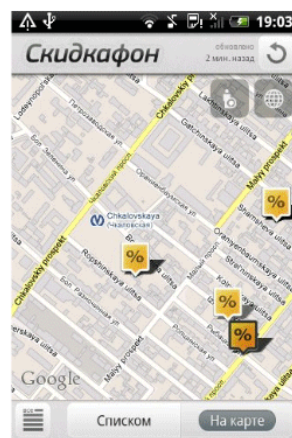
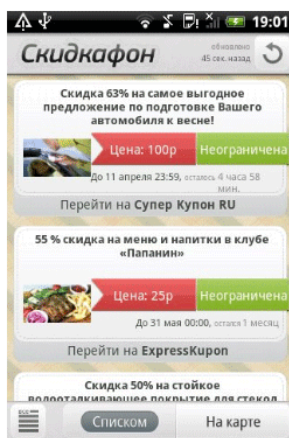


Второе приложение, которое мы создали в рамках продюсирования, буквально на днях попало в Android Market. Это приложение называется **Smartiv Авиаскидки**. Если вы часто летаете, или вам, скажем, нужно приложение, которое помогло бы спланировать свой отпуск, то можете загрузить этот виджет и следить за ним.

Например, вы хотите найти дешевый вариант перелета из Москвы в Нью-Йорк. Если в заданной вами ценовой категории вдруг появится какое-либо предложение, вы получите алерт на экран телефона. Можно будет посмотреть предложение и, если оно вас устроит, перейти в другое наше приложение и приобрести билет.



Скидкафон



Третий продукт – «Скидкoфон». Из простых, но интересных. Как вы, наверное, знаете, сейчас в интернете развивается бум купонных систем. Приложение позволяет найти самое подходящее по разным категориям предложение от разных торговых точек поблизости. Можно определить, где поблизости можно получить интересующий вас товар или услугу и какая на него предлагается скидка. С 12 апреля в Android Market.

Спасибо за внимание!