



Shareware-программы

# Продавайте правильно

Все знают, что hardware — это все компьютерное железо. Насчет software тоже ни у кого не возникает сомнений — под этим термином скрывается программное обеспечение. А вот как возник термин shareware и какой класс программ им, собственно, обозначается, наверное, знают далеко не все. Попробуем разобраться, как все это начиналось и что shareware-программы представляют собой сейчас.

## С чего все началось

История shareware-программ началась тогда же, когда компьютеры вышли из научных и военных лабораторий и заняли свое место в обычных домах. Именно в то время программное обеспечение стало интересовать не только исследовательские центры и военных, и программирование превратилось в хобби для многих людей. У некоторых написание программ получалось лучше, чем у других, их разработки пользовались попу-

лярностью среди друзей и знакомых. Тогда наиболее предприимчивые программисты попытались продать свои изделия и столкнулись с первой проблемой. Оказывается, люди не очень доверяют программистам-одиночкам и небольшим фирмам и плохо покупают их продукцию, сомневаясь в ее качестве.

Пришлось программистам пойти на уступки. Именно тогда появились первые демо-версии программных продуктов. У поль- »

» зователя появилась возможность если не попробовать программу в деле, то хотя бы посмотреть на интерфейс. Но этого оказалось недостаточно. Чаще всего авторы разработок отключали наиболее важные функции, то есть то, ради чего, собственно, и покупается программа. Естественно, что покупатели хотели попробовать в деле именно их. Из создавшейся ситуации был найден простой и изящный выход: автор предоставлял потенциальному покупателю программу с полным набором функций, вот только работала она недолго, например 30 дней. По истечении этого срока нужно было ввести специальный код, получить который можно было только у разработчика за соответствующее вознаграждение. Эта схема продаж прижилась и впоследствии завоевала большую популярность. Кстати, сам термин shareware придумал Боб Уоллес, основатель компании QuickSoft ([www.quicksoft.com](http://www.quicksoft.com)), а первым shareware-продуктом был текстовый редактор PC-Write.

Но, несмотря на все ухищрения, распространение shareware-продуктов в первое время сталкивалось с большими проблемами. Подумайте сами, сначала нужно было донести до покупателя дискеты или компакт-диск с дистрибутивом, потом получить деньги за код и выслать его. Использование традиционных средств связи и доставки фактически сводило на нет все преимущества shareware.

## Второе рождение

С рождением Интернета ситуация изменилась кардинальным образом. Теперь производителю достаточно было сделать собственный сайт и разместить на нем дистрибутивы программ с их описанием. Потенциальный клиент, посетив эту стра-

ницу, сможет узнать все об интересующем продукте и скачать его. Если же программа понравится человеку, он может послать деньги банковским переводом или с помощью электронных платежных средств и получить код по электронной почте. Таким образом, время покупки сокращается до минимума, а товар становится доступным максимально широкой аудитории.

Следующий шаг в развитии shareware — появление в Интернете специальных каталогов программ, в которых собираются и описываются все разработки разных авторов, доступные для загрузки. Зайдите, например, на сайт «Мой софт» ([www.mysoft.ru](http://www.mysoft.ru)). Все программы разбиты на тематические рубрики, в результате чего получается многоуровневая структура, позволяющая посетителям быстро найти нужную разработку. Естественно, все программы снабжены подробным описанием и скриншотами, позволяющими получить представление о внешнем виде. В общем, довольно удобно. Да и купить понравившийся продукт несложно. Сделать это можно, в зависимости от требований продавца, с помощью электронной платежной системы, например WebMoney, а также почтовым или банковским переводом.

## Появление регистраторов

Итак, мы дошли в нашей истории до того момента, когда для покупателей созданы все условия. К сожалению, о продавцах сказать этого было нельзя. Да, конечно, создать сайт и выложить на него программы несложно. Да и с раскруткой подобного проекта проблем вроде не возникает. Вопросы появляются, когда программа действительно начинает продаваться. Ведь принимать оплату напрямую от покупателей



WebMoney

## Электронные деньги

Без чего не может обойтись современная коммерция? Без денег. А электронная коммерция, соответственно, без электронных денег. Отсюда можно сделать вывод — наличие надежных платежных систем в Интернете является обязательным условием для ведения электронного бизнеса. На данный момент в Интернете существует около десятка крупных платежных систем, пользующихся доверием клиентов. В России лидером является WebMoney. Для работы с этой системой достаточно скачать и установить специальную программу — WM Keeper Classic. Регистрация в системе бесплатна, причем каждый пользователь может иметь любое количество счетов. Еще одна особенность WebMoney — возможность работы с разными валютами. Работать с WebMoney очень просто. Получить деньги на свой счет можно переводом с другого кошелька, банковским переводом или купив специальную карту. Вывести средства из системы можно с помощью почтового и банковского переводов, через обменные пункты и службу Western Union.



▲ Регистрация пользователя WebMoney

Безопасность — главное качество платежной системы. В системе WebMoney используется кодирование, эквивалентное RSA, с длиной ключей не менее 1024 бит, что определяет устойчивость системы к взломам и обрывам связи.

**RegNow Account Activation**

This is the first step in setting up your new RegNow account. Once we have your account activated, you'll be provided immediate access to your administration area. From your online administration area you can begin adding new products to your account.

**Order Information**

One-Time Account Activation Fee: \$9.95

Company Name:

This is normally your company name, and is the name customers will see as the "owner" of your products.

Homepage:

This is your company's main website address.

Support Email:

Your support email address should be the address that you prefer customers to contact you at.

Automated Email:

This is the email address that our system will send automated order notifications to.

Make Payments To:

This is the name of the person or company that we should address payments to. By default we will pay you via check, however once your account is activated, you'll be able to choose from alternate payment options such as direct deposit and wire transfer.

Where Did You Hear About Us:

RegNow Contact:

If you have been speaking to someone about our services, please let us know who it is!

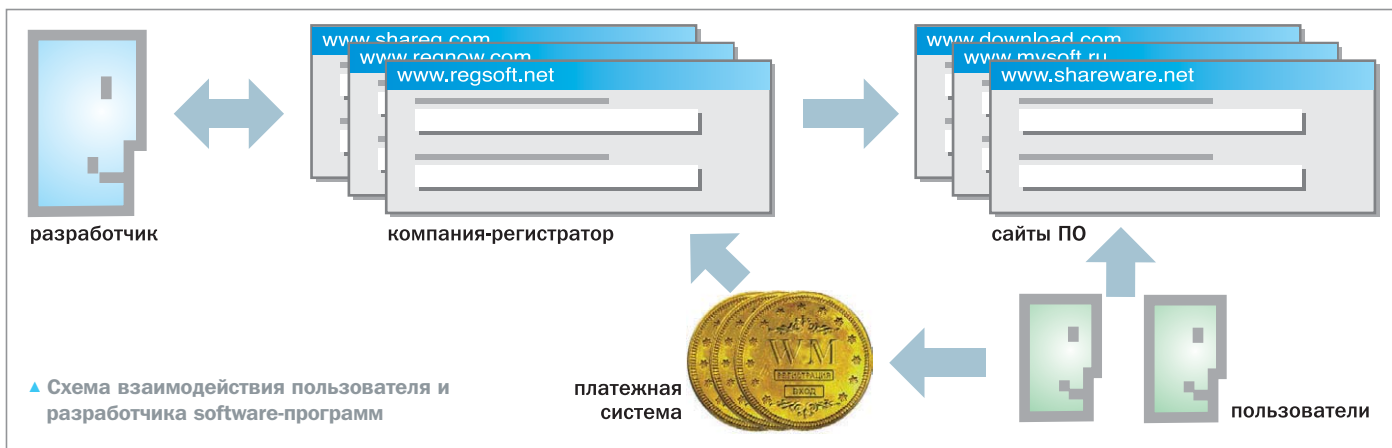
Contract Acceptance:  By checking this box, you agree to the terms and conditions in our [contract](#).

▲ Регистрационная форма для желающих зарегистрировать свою программу на сайте компании RegNow



▲ Сайт фирмы QuickSoft, основатель которой и придумал термин shareware





» довольно хлопотно. Если же объем продаж становится существенным, программисту вообще приходится половину своего времени тратить на общение с клиентами и походы в банк или на почту. Что же делать? Выход, как всегда, нашли американцы. Именно у них появились первые компании-посредники, которые назвали регистраторами. Они полностью взяли на себя общение с покупателями (естественно, за исключением поддержки программы), освободив таким образом время программистов. С распространением Интернета и в России сформировался достаточно большой (по нашим меркам, конечно) рынок shareware-программ. Естественно, не обошлось дело и без собственного регистратора. Им стала «Российская служба регистрации программ».

Схема работы таких компаний примерно такова. Для начала автор программы регистрирует разработку на сайте посредника и указывает свои реквизиты. Взамен он получает ссылку для размещения на своем сайте, по которой покупатели смогут заказать продукт. Человек, загрузивший программу и убедившийся в ее несомненной полезнос-

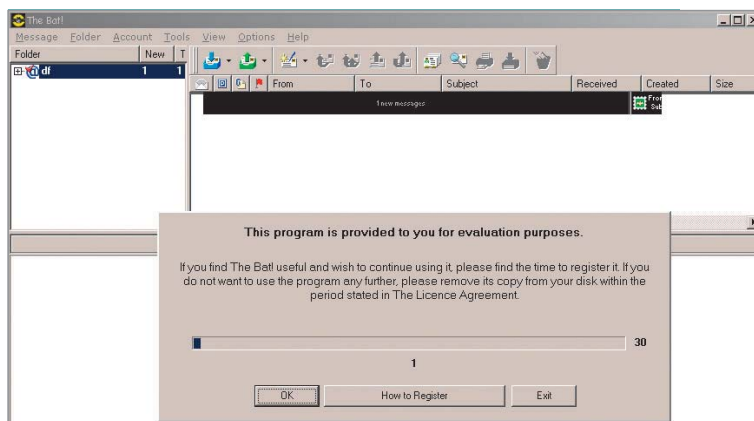
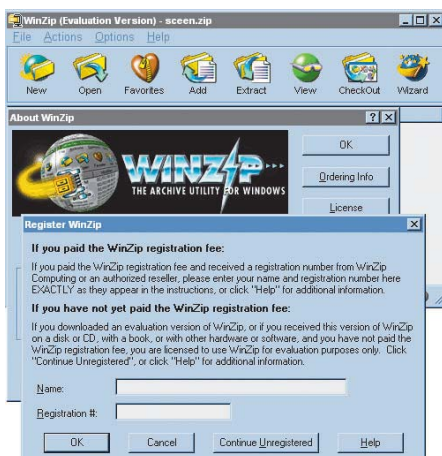
ти, решает приобрести продукт. Он заходит на сайт автора программы и переходит по ссылке на сайт регистратора, где находит все необходимые для оплаты данные. Пока что наиболее распространены такие формы оплаты, как банковский, почтовый или телеграфный перевод и оплата с помощью кредитных карт (Visa, Europay, Eurocard, MasterCard, STB Card или Diners Club), а также через российские электронные платежные системы PayCash (www.paycash.ru) и WebMoney (www.webmoney.com). Покупатель любым способом перечисляет необходимую сумму на счет регистратора, а взамен по электронной почте получает код, нужный для разблокирования программы. Посредник же высылает полученные деньги автору продукта удобным для него способом, естественно, не забывая при этом и себя. К примеру, услуги «Российской службы регистрации программ» стоят 20% от стоимости программы.

### Свой бизнес? Запросто

Ну что ж, с появлением регистраторов жизнь разработчиков shareware заметно

облегчилась. И все больше людей пытаются заработать деньги на этом поприще. Почему бы и вам, уважаемый читатель, не попробовать присоединиться к ним?

Итак, вы написали хорошую программу (по крайней мере, вы уверены в этом) и решили, что именно она принесет счастье многим пользователям, которые с удовольствием выложат за нее определенную сумму. С чего же начать? Для начала нужно еще раз проверить программу и, прежде всего, защиту. Помните, что если ваш продукт действительно хорош, то не один десяток хакеров попытается получить его задаром. Поэтому подумайте, может, стоит воспользоваться коммерческими разработками в области безопасности. Следующее, на что стоит обратить внимание, — это интерфейс. Он должен быть достаточно удобным, иначе пользователь не обратит внимания на вашу программу, даже если она будет обладать прекрасными функциональными возможностями. Также не стоит забывать и о справочной системе. Конечно, я понимаю, что самому программисту и его коллегам нет нужды в разделе «Помощь», »



» но вот пользователю без него зачастую не обойтись.

Также довольно важно правильно выбрать ограничения shareware-программы. Например, для программ, используемых каждый день, срок ознакомления можно установить в пределах десяти дней, в крайнем случае, две недели. Если же программа запускается не так часто, то срок нужно увеличить до месяца, а то и двух. Но ограничения могут быть не только по времени использования. Очень часто разработчики отключают некоторые возможности продукта, которые становятся доступными только после регистрации. Только функции эти должны быть не основными, а второстепенными, сервисными, например дополнительные скины, возможность печати из программы, поиск по базе данных и т. п. Такие ограничения не слишком затруднят работу пользователя, но могут стимулировать его к покупке программы.

Программа готова. Теперь можно приступить к ее распространению. Сделать это не так просто, как кажется. Сначала нужно создать сайт и разместить его в Интернете, причем примитивные странички с бесплатным хостингом тут вряд ли подойдут. Чтобы привлечь покупателя и завоевать его доверие, вам придется сделать действительно красивый проект, желательно с доменным именем второго уровня. Конечно, выполнение этого условия не обязательно, но если вы серьезно решили заняться shareware-бизнесом, то рано или поздно вам все равно придется об этом позаботиться.

Следующий шаг — наладка системы оплаты. Как я уже говорил, есть два способа это сделать: можно самому решать эти вопросы, а можно воспользоваться услугами регистратора. Причем я считаю, что второй вариант гораздо удобнее. Кстати, подумайте еще над тем, кто составляет аудиторию потенциальных покупателей. Вполне возможно, что ваша программа будет пользоваться спросом среди зарубежных клиентов, которые с удовольствием приобретают российские shareware-продукты (еще бы, что для них \$10–20?). В этом случае вам не помешает воспользоваться услугами западных регистраторов, самыми популярными среди которых являются RegNow ([www.regnow.com](http://www.regnow.com)), ShareIt ([www.shareit.com](http://www.shareit.com)) и RegSoft ([www.regsoft.net](http://www.regsoft.net)).

Ну что же, вроде все. Теперь осталось только заняться рекламой — разместить как можно больше ссылок в Сети на свой



◀ На сайте компании RegSoft вы можете зарегистрировать свою программу

сайт, зарегистрировать свою программу во всех каталогах программного обеспечения, подумать о приобретении баннеропаказов и других способах раскрутки. После чего можно наслаждаться результатами своего труда. Только не торопитесь, вряд ли вы получите хоть какую-нибудь отдачу в течение первых двух месяцев, хотя иногда приходится ждать и полгода. Кстати, считается, что на каждые 100 загрузок программы в среднем приходится 1 регистрация. Хотя для бизнес-программ это число несколько выше, а для домашних — ниже. Так что, не получив ни копейки за первый месяц, отчаиваться нельзя, нужно набраться терпения.

### Подводим итоги

Для многих пользователей shareware-программы — настоящее спасение. Ведь они могут найти именно то, что им нужно, и при этом еще есть возможность убедиться в работоспособности и удобстве выбранной программы. Причем стоимость shareware-программ обычно невелика. Ну а многие программы вообще можно использовать бесплатно. Нет, нет, я не призываю вас к их взлому. Просто бывает так, что отключенные в незарегистрированной копии функции оказываются не нужны пользователю, а ограничения по сроку использования разработчик не установил. И за подобными примерами далеко ходить не надо. Думаю, все знают программу FAR. Так вот, в незарегистрированной копии в меню отключены две функции, больше никаких ограничений я не нашел. Или, например, архиватор WinZip. После 30 дней использования на экран начинает выдаваться сообщение с предложением зарегистрироваться и исчезает возможность создавать архивы, состоящие из нескольких томов. Согласи-

тесь, что это не критично для многих пользователей.

Для многих разработчиков программы shareware — единственная возможность получить хоть какую-то прибыль от своего труда. Правда, никогда нельзя точно сказать, на что именно стоит рассчитывать. Кто знает, может, вашу программу никто не купит, а может, вы заработаете на ней не один десяток тысяч каких-нибудь денежных единиц. Все зависит от ваших способностей как программиста, дизайнера и продавца. В принципе, создание shareware-продуктов — это бизнес с минимальным стартовым капиталом и непредсказуемым результатом. Разумеется, кроме shareware существуют и другие условия распространения, с помощью которых разработчики пытаются получить деньги за свой труд, например adware, то есть показ рекламы в программе, или bannerware — показ рекламных баннеров, что распространено среди сетевых программ. Но отдача от таких условий распространения ниже, чем от shareware, поскольку многие пользователи соглашаются скорее смотреть рекламу, чем платить деньги за ее ликвидацию из программы.

■ ■ ■ Марат Давлетханов



### Полезные ссылки

- ▶ [www.webmoney.ru](http://www.webmoney.ru) — платежная система WebMoney
- ▶ [www.shareg.com](http://www.shareg.com) — российская служба регистрации программ
- ▶ Западные службы регистрации
- ▶ [www.regnow.com](http://www.regnow.com) — RegNow
- ▶ [www.shareit.com](http://www.shareit.com) — ShareIt
- ▶ [www.regsoft.net](http://www.regsoft.net) — RegSoft