**Условно-бесплатные программы - как способ заработать**

Главная особенность Интернета - стирание границ между странами. Если вы подключены к сети, перестает иметь значение место вашего жительства, а значит, это шанс предложить творение ваших рук всему миру и заработать неплохие деньги. Если вы программист, то шанс этот более чем реален - разработка условно бесплатных программ (shareware), свободно распространяемых через Интернет - это та область деятельности, в которой многие российские программисты уже добились значительных успехов.

Коротко напомним, что такое условно бесплатные программы. Это программы, которые свободно распространяются для целей ознакомления. Если пользователю программа нравится, то он может оплатить стоимость регистрации (обычно она невысока) и получить пароль или "ключ", ввод которых превращает пробную программу в полнофункциональную. Зарегистрированные пользователи также получают право на бесплатную поддержку и консультации от создателей.

Российские авторы успешно продающихся программ утверждают, что если программа хоть чем-то оригинальна, то при грамотной поддержке, каждый месяц ее гарантированно оплатят и зарегистрируют несколько десятков пользователей. Если программа действительно хороша, то количество регистраций будет уже на уровне нескольких сотен, если же программа будет замечена одним из крупных производителей программного или аппаратного обеспечения, - то и нескольких тысяч. При средней стоимости регистрации условно бесплатной программы 15-30 долларов, можно легко подсчитать уровень доходов, приносимых ею ежемесячно. Конечно же, помимо написания программы необходимо затратить определенные силы и средства для организации ее распространения, оплаты и поддержки, но если подойти к этому процессу грамотно, то все эти усилия окупятся. Далее мы в общих чертах расскажем об основных особенностях создания, распространения и поддержки условно бесплатных программ.

Сразу заметим, что все создаваемые в данный момент в России условно бесплатные программы ориентированы на западного пользователя - для которого средняя стоимость регистрации в 20 долларов является действительно небольшой, в отличие от наших пользователей. Поэтому при создании интерфейса программы придется это учесть и основным языком программы сделать английский. Также на английском языке предстоит готовить описания программы для публикации и вести переписку. Так что если у вас есть действительно хорошая программа для продажи, но нет знания языка, то надо срочно повышать свои знания или искать человека, который мог бы вам помочь. Кроме того, значительный приток регистраций может дать неанглоязычная часть пользователей, поэтому надо заранее позаботиться о возможности быстрой настройки вашей программы под другие языки. Идеально, если все текстовые сообщения, используемые программой, будут храниться в отдельном файле. В этом случае программу можно будет быстро локализовать. Для этих целей несложно найти добровольных помощников из разных стран, которые с удовольствием посодействуют в переводе (особенно, если вы пообещаете им бесплатную регистрацию), сэкономив для вас сотни долларов, которые запросили бы с вас российские переводчики.

Какая же shareware-программа может достичь успеха? Многие эксперты считают, что любая, лишь бы она была оригинальна и полезна. Как правило, это небольшие программы - главным образом, потому, что программисту-одиночке трудно справиться с серьезным многоплановым пакетом, или полезные расширения к уже существующим известным большим программам. В качестве примеров известных shareware-программ можно привести архиваторы WinZip и RAR, почтовую программу The Bat! Также успеха могут достичь компактные логические игры и различные утилиты для Windows.

Как показывает статистика, из 100 пользователей, загрузивших программу, регистрационный взнос заплатят в самом благоприятном случае только пятеро, поэтому становится ясно, насколько важно обеспечить как можно более широкое ее распространение по Интернету. Основной путь рекламы и продвижения программы - это размещение информации о ней на специализированных shareware-сайтах, например:

http://www.shareware.com

http://www.download.com

http://www.upload.com

Более подробный список подобных сайтов можно посмотреть по адресу: http://www.computerra.ru/1998/12/table3 .htm .

Следует помнить, что большинство таких сайтов действительно размещают только информацию о программе, а не саму программу. Чтобы ваши потенциальные покупатели могли загрузить ее, вам придется создать свою страницу в Интернете и держать программу на сервере вашего провайдера, ссылку на который и разместит shareware-сайт. Некоторые зарубежные архивы предлагают за отдельную плату разместить саму вашу программу у себя, создав специальный виртуальный сервер с именем, например, www.ваша\_программа.com . Но лучше всего для этих целей воспользоваться услугами российского провайдера Интернета - это обойдется гораздо дешевле, да и загруженность линий у обычного провайдера во много раз меньше, чем у shareware-сайта, к которому обращаются сотни тысяч пользователей в день. А это означает, что большее число пользователей не прервут загрузку вашей программы на середине, а скачают ее до конца, возможно став впоследствии зарегистрированными пользователями.

Крупные архивы условно бесплатных программ ежедневно посещают сотни тысяч человек, поэтому размещать информацию о вашей программе на них нужно обязательно. Правда, поскольку на таких сайтах хранятся тысячи других программ, ваша программа рискует затеряться среди них, как только она сойдет со страницы, где размещаются новинки. Чтобы этого не произошло, программисты используют такой прием как выпуск новой версии, включающей некоторые новые возможности, каждый месяц. В этом случае, посылая информацию о новой версии программы владельцам shareware-архивов, авторы обеспечивают ее регулярное появление на странице новинок и, таким образом, приток новых пользователей. Кстати, не следует забывать и о сайтах-архивах неанглоязычных стран.

Нелишним шагом также является регистрация вашей страницы, на которой размещено описание и ссылка на программу, в поисковых системах. Конечно, это вряд ли поможет вам привлечь новых пользователей, поскольку вероятность того, что в ответ на поисковый запрос система выдаст ссылку именно на вашу страницу, очень мала. Тем не менее, регистрация в поисковых машинах поможет найти ваш сайт тем пользователям, которые что-то слышали о вашей программе и имеют какие-то сведения о ней, например, помнят название. Зарегистрировать страницу можно совершенно бесплатно, причем, достаточно сделать это в нескольких самых известных поисковых системах, таких как Altavista ( http://www.altavista.com ) , Excite ( http://www.excite.com ), Infoseek ( http://www.infoseek.com ), HotBot ( http://hotbot.lycos.com ).

Кроме этого, нужно всегда быть готовыми предоставить самый подробный обзор возможностей своей программы компьютерным журналам, которые могут попросить вас об этом. Публикация в иностранном компьютерном журнале - очень хороший шанс бесплатно прорекламировать свою программу и получить, таким образом, дополнительные регистрации.

Еще один важный вопрос, который нужно будет продумать до начала распространения программы - это вопрос оплаты регистрации. В Интернете существуют специальные службы, которые занимаются регистрацией условно бесплатных программ. Начать пользоваться подобной службой довольно легко - достаточно заполнить стандартную форму договора и отослать ее назад по факсу или электронной почте. Службы регистрации принимают оплату за shareware-программы с кредитных карточек, по факсу, на банковский счет, а также в виде чеков. За свои услуги подобные фирмы берут 15-25% от стоимости программы. Взамен фирма-регистратор будет вам предоставлять данные о зарегистрировавшихся пользователях в день их регистрации и регулярно переводить на ваш счет перечисленные пользователями деньги. Естественно, этот счет должен у вас существовать. Валютный счет можно без проблем открыть в любом отделении Сбербанка, и его реквизиты указать в договоре, который вы будете заключать с фирмой-регистратором. Приведем адреса некоторых таких фирм (большой список есть по адресу http://www.computerra.ru/1998/12/table4 .htm ).

http://www.pslweb.com

http://www.regnow.com

http://www.ditr.com

http://nstarsolutions.com

http://www.softunion.org

Кстати, последняя из перечисленных служб - это российский представитель американской службы-регистратора Unitedsoft, которая предоставляет все те же услуги, что и остальные службы, но деловую переписку с ней можно вести на русском языке. Кроме того, служба берет на себя генерацию регистрационных номеров, избавляя автора программы от необходимости отправлять эти номера зарегистрировавшимся пользователям.

Информацию о службах, которые поддерживают регистрацию вашей программы, нужно разместить в ее сопроводительных файлах и на своей странице.

Когда программа создана, и ее описания разосланы в самые известные shareware-архивы, нужно быть готовым к значительному увеличению объемов вашей корреспонденции - вам придется оперативно высылать регистрационные номера, отвечать на письма зарегистрированных пользователей, а также вести переписку с владельцами архивов. Поэтому очень важно иметь надежный почтовый ящик. Здесь не следует экономить и заводить ящик в бесплатной почтовой службе или у ненадежного провайдера - ведь любая задержка с ответами на письма может привести к ощутимым финансовым потерям, как вследствие отказов от уже оплаченной регистрации, так и в виде штрафов со стороны фирмы-регистратора.

Вот основные моменты, которые необходимо знать тем, кто хотел бы попробовать продавать свою программу через Интернет. Конечно, на сайтах Интернета сейчас предлагаются сотни тысяч условно бесплатных программ, но не стоит сильно бояться конкуренции. Несомненным козырем может стать тот факт, что вас может устроить более низкий уровень месячного дохода от регистраций, который будет не приемлем, например, для американского программиста, а тем более, - американской компании.

Если же вы все-таки опасаетесь, что количество регистраций будет недостаточным, и если ваша программа ориентирована на Интернет (например, программа закачки или приема почты), то можно использовать другой путь. Можно сделать так, что незарегистрированная версия вашей программы будет показывать пользователям рекламные баннеры, за что вы и будете получать деньги от рекламодателя. Для этого в программу встраивается код, который выдает вам рекламная компания-посредник. Время от времени программа связывается с сервером посредника и загружает очередной баннер, который показывает пользователю. Автор программы получает отчисления в зависимости от количества показанных рекламных баннеров.

Получить код для встраивания в программу, можно зарегистрировавшись в службе Aureate Media ( http://www.aureate.com ). В настоящее время эта служба платит в среднем от 2$ до 8$ за тысячу показов, так что не исключено, что основной доход вы будете получать не от регистрации программы, а именно от показа рекламы. Кстати, как утверждают авторы shareware, бывали случаи, что программа, переведенная из разряда условно бесплатных в бесплатные, но с возможностью отключения рекламы за плату, начинала приносить больший доход - как за счет дополнительных регистраций, так и за счет показа рекламы.

Итак, как вы уже убедились, Интернет предоставляет реальную возможность заработать автору shareware-программы.