

下乡刷墙 移动互联网深耕农村市场为什么选择墙体广告

产品名称	下乡刷墙 移动互联网深耕农村市场为什么选择墙体广告
公司名称	青岛乐柚信息科技有限公司
价格	10.00/平方米
规格参数	
公司地址	青岛市市北区台柳路278号
联系电话	0532-83681818 15666220632

产品详情

下乡刷墙这种推广方式在很多行业都比较常见了，以前比较多见的是移动、联通、电信之类的电信运营商；种子、化肥、农药类农资产品；家用电器等与农村老百姓生产生活密切相关的产品在刷墙。而在当下的农村，PC的普及率未必很高，但智能手机的普及率已经非常高，如何让老百姓知道他们的手机上可以安装什么有用的APP呢？刷墙广告这种看似传统的方法显然直接有效。

对于已经在一二线城市的手机用户中有着很高普及率的百度、淘宝、支付宝、腾讯系、京东、苏宁易购等APP，这一轮刷墙广告显然是为了将产品下沉渗透到更深层的用户中去，对广大农村用户来说，有了这些方便的APP，他们可以更容易地找到各种自己需要的信息。比如：查看天气、日历、农资等信息，网购一些性价比高的日用品、电子产品、家具家电等等。毕竟现在的快递四通八达，甚至拼多多背景的极兔速递，在通达系集体围剿的情况下，依然大面积的刷墙体广告，这些意味着什么呢？这些科技巨头，互联网大佬在下一盘大棋，可想而知，下沉市场之大，而这块大蛋糕如果你也想分一杯羹的话，不妨考虑尝试下墙体广告的威力。

“赵四广坤谢大脚、村村都爱应用宝”、“有了应用宝、手机应用随便搞”。近期，我们发现原本在农村墙头中“要想富，先修路”、“少生孩子多种树”等耳熟能详的口号被腾讯应用宝的口号所取代，夸张又贴近农村生活的标语引起网友的热议。作为发展较快的安卓应用商店，腾讯应用宝下乡刷墙昭示着移动互联网正深耕农村市场，开辟了“农村包围城市”的另一条道路。

腾讯开放平台总监胡皓对此表示，国内三四五线城市及农村的移动互联网市场巨大，广义上每一个使用手机的人都将是面对受众。他们对于移动互联网普遍缺乏深入了解，对用以下载应用的应用商店来说，更是市场一片空白。所以农村市场的受众匹配度极高，但仍是未被开发的蓝海市场。

据CNNIC第34次调查报告显示，截止2014年6月，我国网民中农村网民占比28.2%，农村网民规模达1.78亿，年增速高达13.5%。而另一项数据也显示，国内手机网民规模超越传统PC网民规模。对于中国的9亿农村人口，农村市场已成为移动互联网公司不容忽视并需重点发力的蓝海市场。

高大上的互联网公司下乡去刷墙，事实上移动互联网公司的刷墙举措显然比传统的互联网公司更具现实意义，由于受宽带网络铺设等硬件设施制约，互联网迟迟未能在农村大范围展开，但移动互联网并不受这类局限的束缚，大部分农村市场已跨越互联网而直接进入移动互联网时代，发展路径更像“农村包围城市”，而腾讯应用宝等应用商店则是用户接触更多、更新移动互联网应用以及开辟移动互联网生活的触达点。

再来看看腾讯应用宝的口号，“手机应用哪里找，试试腾讯应用宝”，“赵四广坤谢大脚，村村都爱应用宝”，“装了应用宝下载快又好”、“手机玩的好，要靠应用宝”等，口号虽然简单粗暴，但说的很实在，国内五六线城市及农村的用户对手机应用的需求很大，是否够省流量、够快、够多是这些用户选择应用商店的首要考虑，而应用宝的刷墙口号正是抓住了这类用户群体的心理。

在腾讯应用宝下乡刷墙的带动下，将会有更多移动互联网产品向农村市场进发，共同争夺这片尚未深耕的沃土。

值得一提的是，同期与应用宝一起下乡刷墙的还有腾讯电脑管家、QQ阅读，这似乎意味着腾讯的互联网以及移动互联网业务将全面向农村市场进发。

中国·山东·青岛

<http://www.youziad.com>