

【劳伦提斯】关于微信小程序，你不知道的那些事！

产品名称	【劳伦提斯】关于微信小程序，你不知道的那些事！
公司名称	苏州劳伦提斯网络科技有限公司
价格	3000.00/单
规格参数	
公司地址	苏州相城区相城大道月星环球港1701室
联系电话	15370081775 15262408887

产品详情

关于小程序，我们有很多的疑问：微信为什么要做小程序？小程序在整个微信生态里的定位是什么？要理解小程序的定位，首先是要明白微信的定位是什么？

微信到底是一款什么样的工具呢？

或许在我们理解中，微信只是一款替代了即时通讯工具。信息对于普通用户来说，的确只是一个通讯工具。自从微信出现了，我们消息发的越来越少了。

但是对于企事业单位来说，用户通过消息收取服务的通知，例如：我们经常会收到商家各种营销消息。

学校要求家长开通校园通消息服务，方便接收学校的通知。例如，这次考试你孩子考了多少分，年级排名是多少，下次家长会什么时候参加。

当然，学校也不是总发这些扫兴的消息。偶尔也会来点惊喜，例如，高二那年冬天，有次下大雪，校园通群发消息。因为道路积雪，明天放假。

企事业单位需要通过消息来触达用户，这是消息时代的一大需求。微信要完全取代消息，必须要提供相应的能力来覆盖这方面的需求。微信推出的产品是——微信公众平台，简称微信公众号。

所以，微信公众号的初定位是为企业用户打造一个连接品牌和用户的群发工具。

疫情期间，很多企业的通知都是通过公众号发布的。

南京图书馆公众号疫情期间通知

微信公众号从一开始就没有打算做成一个自媒体平台，但是终却成长成了自媒体使用一个平台，这是一

个美丽的错误。他不会因为公众号成了自媒体平台，就说我们的初心就是做一个自媒体平台。

公众号不是为自媒体准备的，但自媒体是被用的一个领域。

订阅号与服务号

从信息到公众号是一个非常大的进步。

首先信息是不受控群发的，带来的副作用就是我们经常会收到骚扰和欺诈信息。而公众号是基于订阅关系推送的，所以避免了垃圾消息。你必须关注这个公众号，才能收到推送消息。

从企业的角度来说，公众号消息是免费的，节省了发送信息推送的成本。公众号带来的改变不仅于此，在我看来公众号的意义在于重构了我们的信息获取模式。

十年前的海报和广告牌，商家都会放上联系网站网址，没有钱搭建网站的就只放上联系。当时商家都会热衷于购买短小好看的域名，吉祥顺口的号码，尽量方便用户记忆。

曾经的广告牌主推网址和号码

当公众号出现之后，广告牌中长长的网址和号码不见了，取而代之的公众号二维码。如果你感兴趣，直接扫码关注公众号，查阅相关信息，不需要再访问网站，或者拨打咨询。

公众号作为一个内容分发平台，降低用户获取内容的门槛，是内容更加轻量的载体，但是它承载的还是内容。

微信的目标是连接一切，微信不满足于止步于连接用户与内容，微信想直接连接用户与服务，他们希望在传播内容的同时还可以提供服务。

微信在2013年专门拆分出一个服务号出来，服务号只有组织才能申请，其定位就是提供服务的平台。如果说订阅号的定位是连接用户与内容，而服务号就是连接用户与服务。

服务号为服务商开发了更多接口

订阅号与服务号的区别不在于推送频率以及展示的入口，而在于服务号提供了更多的接口能力，订阅号只是提供了订阅推送能力。

以用户就餐的场景为例，如果这家餐厅开通的是订阅号，用户只能看到推送的文章。订阅号也有菜单栏，但是不支持配置外部链接，用户在菜单栏里看到的其实还是文章。

而服务号开放了更多的接口例如获取用户信息、模版消息、微信支付等，用户在餐厅的服务号里可以直接完成在线排队、点餐、付款等操作。

就拿在线排队这个功能来说，我们经常会遇到餐厅座位已满的情况。

我们要排队，只能人坐在那里耗，不能走远。

服务号的出现，商家获取到用户的openID，通过推送模版消息告诉用户实时排队进度，用户可以四处逛逛。

如果没有服务号，“在线排队，实时提醒”的功能也可以做，但是商家的开发成本和用户使用成本都会提高：实时提醒的方式只能通过信息方式，而且需要用户输入手机号，用户的手机号也会存在泄漏的风险。

对于一些业务逻辑比较简单的服务商来说，放弃开发独立的app，转而运营微信服务号是一个更好的选择。

不仅仅是更低的研发成本，更是因为微信是流量池，用户在微信里可以直接享受服务，可以减少因下载安装app所造成的用户流失。

用户在哪里，服务就应该在哪里。

下载安装一款几十M甚至上百M的app对于用户来说，是一件成本很高的事情——我到你这吃饭，点个菜还需要下载安装你们的app，你疯了吧？

从服务号到小程序

2016年初，因为服务号没有达到预期，微信宣布要新开发一个新的公众号形态，一种提供新的服务能力的公众号——应用号。

“我们开发公众号不是为了媒体，我们的本意不是传播内容，我们要提供服务，但服务号没有达到预期，我们在讨论一个新的形态，叫应用号。平时不发东西，他安静的存在在那，低频的需求不需要安装App，微信尝试让更多App以轻量便捷的形态在微信中存在，就是应用号。”

微信是头号流量池，各服务商会尽量从微信来引流到自己的app，公众号甚至是其他小程序。

1. 小程序之间互相跳转：支持

微信为了避免小程序之间互推引流，之前对小程序相互跳转进行了严格的限制。

首先两个小程序必须维护同一个公众号主体下，需要把对方小程序的appid维护在app.json中，而且只能跳转10个小程序。

但是从今年5月份开始，限制逐渐解除。

现在只要你知道对方小程序的appid，就可以做到在自己的小程序（原生页面）里唤起对方小程序。

2. 小程序与公众号

用户可以公众号菜单、文章直接打开小程序；但是小程序为公众号引流场景很少，目前微信只放开了线下扫码这一场景。

3. 小程序与APP

对不起，微信对小程序直接唤起app功能又做了限制。

对于一般小程序来说，从小程序唤起APP的场景只有一种：就是用户A从app分享一个页面给用户B，用户

B在微信小程序里打开这个页面，这种情况用户B是可以直接唤起app。

其他场景中，小程序一律不可以唤起app。

为什么这里特指“一般小程序”？

因为我们可以看到很多小程序不是上面的场景，也可以直接唤起第三方app。

你可以查一下这些公司的股权结构，绝大部分都是腾讯入股的。

我在这里要澄清一点：刚刚说到，哪怕对投资公司在系统里面，也会一样对待，但是确实大家对投资的公司是有所倾斜的。

总体来说，微信小程序对于微信来说就是一个提供服务的工具，微信不希望服务商把小程序用成了一个恶意营销引流的工具。