

扫码分享朋友圈领红包的变现能力

产品名称	扫码分享朋友圈领红包的变现能力
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

在电商、游戏方面都有着不错的变现能力。（7）小额贷款产品：360借条、阿0里0巴0巴小额贷款，这好比在商场内放置的***，在商场消费的同时，让用户玩几局，提升单个用户的变现能力。当然我们还可以通过用户的使用时间进行分类：这里我们引入一个概念：「国民总时间」简单的说就是用户一0天的时间是有限的，我刷小视频刷了2个小时，就证明我只有22个小时去做别的事，也就是与我们竞争的已经不仅仅是同类型产品了，所有的产品共用着一个24小时，我多打两局LOL就要少看一会微博。因为用户拥有的时间不会变，所以App慢慢的从抢占块状时间到争夺琐碎时间发展、如地铁上坐一站刷刷小视频等。针对占用大量块状时间的App适合：会员、包月、一次性付费针对占用用户琐碎时间的App适合：曝光为主的广告、游戏、电商变现等。4.内容生态了解内容生态，先要了解内容的产生者：平台是否能为内容生产者提供优质的生产环境、对于有志生产者的筛选能力、和优质内容的分发能力都决定着平台的发展。结语今0天我们讲了很多信息流形式下的红0包墙，重要的不仅仅是了解这些内容，而是学会用产品的思维进行思考，你会发现，生活中有太多的事可以用产品思维进行解决和优化，这便是产品之美。经常有人问我说，红0包墙如何做创新？能不能复制一些成功的红0包墙用到自己的项目上？

以前，在信息不对等的情况下，有一些老板就去一些大的城市，然后观察哪些行业有什么样的赚钱机会，一旦发现机会，他们不是在当地去复制，而是回到自己的家乡，复制同样的模式，醉后也能很轻松的赚钱。也就是把A城市的商机复制到B城市去运作，只要是大众消费的产品，基本上都没有什么要求，就看谁发现商机，谁先做。但是，现在信息已经变得很透明化了，用户很容易就可以获取信息，就比如，前段时间的孟婆汤，几个小时可能就全国的人知道了，第二天就可能直接有人在当地复制出来。包括有时候我们看到一些红0包墙，从A行业复制到B行业也可以用，又或者说，我直接复制大佬的红0包墙，做个小而美。所以，我们经常也听到有些人说，不要做什么红0包墙的创新，大佬的红0包墙也都是从模仿开始的，比如当年的QQ啊，淘宝啊等等。表面上看是，但是，为什么有些模仿的成功了，而有一些失败了，因为如果背后的用户需求是一样的，那么你模仿可能就很容易成功。但是，如果背后的用户需求不一样，那么，你的模仿就会导致失败，也就是说要具体情况具体分析。比如，在国内，外卖行业已经算是非常成功了，美团，饿了么两大巨头。