

微三云助您打造一个能聚集私域流量并且能 开放公域流量的超级云App

产品名称	微三云助您打造一个能聚集私域流量并且能 开放公域流量的超级云App
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

尽管互联网经济每天都在推陈出新，颠覆人们的三观，但是可以明确的是，互联网时代有三个基本趋势。

第一、所有传统产业都将面临着升级转型的压力，不变则亡，变革不得其法也会亡。在这个流量就是一切的时代，互联网经济呈现出赢家通吃的局面，当时电子商务在中国初露头角，商业模式比较简单，供需都在互联网上完成，从目前各大互联网领军企业的变现来看，第二代互联网的发展方向主要有两个，一是大数据与云平台整合所有的相关资源，构建跨行业的产业物联网，二是打通实体产业，实现线上线下一体化，前者是打造商业生态圈的基础，后者则摆脱了第一代互联网过于侧重虚拟经济的局限。

下面小编给大家聊一下微三云自主研发的超级云APP：

头条/抖音

【字节跳动】2020一季度营收超400亿人民币，

同比增长超过130%；字节跳动2020年营收目

标为2000亿元；

【抖音+TikTok】的用户数超过10亿，下载量

超过20亿，其中抖音日活跃已超4亿；

【今日头条】截止到2020年1月，拥有超过7亿

用户数量，月活超3.2亿，日活2亿，领跑行业

同类APP。

支付宝/淘宝

蚂蚁集团：支付宝国内年活跃用户达 9亿，全球用户约 12亿，金融服务覆盖 7.2 亿消费者和 2800 万中小微企业。

淘宝，2020年1月份，活跃用户数超过7亿！

互联网三巨头共同点：巨量流量

【公域流量】指商家直接入驻平台实现流量转换，比如大家熟悉的拼多多、京东、淘宝、饿了么等，以及内容付费行业的喜马拉雅、知乎、得到等公域流量平台。

生意难做—靠天吃饭

如何改变？ 做自己的私域流量！

App的流量才是企业真正的私域流量！

企业需要一个什么样的App?

私域流量？

【私域流量】相对其而言的，指的是我们不用付费，可以任意时间，任意频次，直接接触达到用户的渠道，比如自媒体、用户群、微信号等。

打造一个能聚集私域流量并且能开放公域流量的超级云App

不断“聚人”的超级流量入口——超级APP

随着平台运营模式、玩法的不断变化（即“场变”），让平台原来辛辛苦苦积累的用户流失，进而导致每一次更换“场景”

都要“从零开始”积累用户，非常浪费人力、物力、资源。

而“超级APP”的存在，让平台运营者不用再担心错过新的模式，也不用担心一个平台的失败让前期的用户积累付之东流——不管平台模式如何改变，用户只会不断增加，互相引流！并且可以把这积累的用户以超级APP为入口导流到各大平台，如云平台。

聚人——超级APP

如图，C1为平台B1的用户，当运营者遇上新的模式或玩法时，可建立一个新的平台B2，并可将其加入超级APP中，这样不仅B1和B2互不影响，而且还能够增加用户C2，用户C1也将给平台B2引流新的用户C12.....依此类推，随着超级APP内的平台增加或更换，用户将会不断累积，价值也将不断增加，类似于微信！而超级APP内的自媒体和支付则类似于“头条”和“支付宝”。

铁打的“超级入口”可变的“移动平台”

超级云App怎么赚钱？

集成广告联盟、分发广告给APP

对接CPS

CPS(Cost Per Sale)，以实际销售额给广告站点销售提成费用。CPS模式是将电商平台（淘宝、京东、苏宁易购.....等）上的产品或服务过渡到自己平台上的一种商务形式，站点可以通过推广和销售平台上的商品从而赚取卖家的佣金。

尽管目前中国互联网市场形成了以少数知名强企为轴心的格局，但谁

也预料不到未来的互联网经济会不会杀出新的黑马，今天的形式发展一日千里，在互联网时代，任何一个想做大做强的企业，都应该认清互联网时代的基本特征，只有这样，才能结合自身的情况，创造出一条适合自己的发展互联网道路，如有“超级APP”及其它互联网营销工具，找小编zhying_（微三云志英）369获取详细方案。