

智能美容仪小程序开发，美肤APP开发

产品名称	智能美容仪小程序开发，美肤APP开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

在颜值即正义的时代，你真的会管理自己的肌肤吗?美容行业逐渐走在智能化路上，企业如何抓住这一机遇，占据基于美容仪的美肤APP市场呢?开发一款盈利的美肤APP，这是许多美容行业经营者每天都在思考的问题，特别是以美容仪为产品链的行业。

美容仪的现状

美容仪市场大，需要开拓。据百度指数得知，洗脸神器的百度指数是142，美容仪的百度指数是546。同时，太平洋女性网发表了相关文章，认为“智能美容仪+美容APP所组成的智能化个人美容护理蓝海市场的出现必将搅动美容护理行业这池春水，甚至可以期待这或将引来一场不小的美容行业革命”。按道理来说，美容仪的成交市场应该很好。但是，天猫国际持续热销的美容仪品牌绝大部分是进口美容仪，而我们本土企业的美容仪寥寥无几。

在家享有美容院的体验。智能美容仪硬件与美肤APP软件相结合，一方面，消费者可以体验智能美容仪带来的接近于美容院级别的项目服务;另一方面，在RF射频美容、红蓝光美颜、离子导出导入、超声波美容等电子美容技术的基础上，通过美容仪器的智能化功能及多维度的传感器，收集用户环境、皮肤等美容相关数据，然后通过美容APP以及互联网上传到美容服务云平台。

智能美容仪+美肤APP开发是否有必要?

美容仪是脱胎于医学、化学、电学、光学等领域的技术设备。一家美妆行业负责人说，美容仪器行业在以倍速增长，过去两年，市场增长了7倍。女明星都离不开的黑科技美容仪，作为一位从事互联网行业的爱美girl，更是心动不已，忍不住想种草。

美肤APP是帮助用户实现科学护肤、购买更多美容仪产品的工具。美容仪的操作虽然便捷，但是对于普通消费者来说，完全依靠说明书，可能仍然存在看不懂、不会用、不会分析。而“智能美容仪+美容APP”的产品组合模式，不仅带来更好的使用体验，通过APP又了解到更多护肤知识和经验，还你青春女神气质。

如何优化美肤APP，增加高频场景入口

美容市场拥有很大的用户群体，如何让这些有需求的人群都吸附到美肤APP用户池呢?以KEEP为例，得知互联网产品模式就是内容+社区+电商，主要从用户体验、用户粘度去优化美肤APP。

用户体验上，第1是感官体验，其目的是让APP产生一种吸引力，是这种吸引力让用户觉得这个APP可爱，能够让用户在视觉上受到吸引，爱上这个APP，创造出用户黏度。其二是交互体验，关注以人为本的用户需求，其提倡的核心原则就是从用户出发，充分考虑用户的使用体验，比如美肤APP的用户群是90、00后的年轻女性。其三是性能体验，性能慢的时候，用户会遭受到非常痛苦的体验。如一个人参与了一个游戏，却突然反应卡顿，或者想浏览一个商品页面，发现根本上不去，当反复出现性能问题时，用户很容易舍弃这个应用。通过规范的代码来提高服务器的稳定，让App更快、更稳、更省。其四是情感体验，就是用感性带动心理的体验活动，是个体受其周围客观环境的影响所产生的一种神奇的主观感觉体验，可以是积极的，也可以是消极的，就如戴着3D眼镜看电影的感觉体验。

用户黏性上，第1是提供优质的美肤资讯，站在消费者需求视角，在互联网各媒体渠道推广产品信息，同时APP内页进行高密度的痛点及热点美肤文传播。其二是短视频美肤教学，抖音、快手、淘宝的短视频兴起，带动很多C端产品的热销，有利于打造使用场景，如范冰冰为了推销自己的美容仪，以短视频形式传播护肤视频。其三是在线积分商场或分销，APP里可以有一套免费而完美的积分商场，一边刺激用户消耗积分，一边引导用户获取积分。其四是打造庞大的用户互动的社区论坛，建立完整的美肤社区，增加爱美交友，圈子互动，达人咨询，关联微博社交。综上所述，这是以用户为中心的设计。

美肤APP，主要产品模式就是内容+社区+电商，这是未来互联网+所有行业的通用的趋势。通过UGC社区，用户的粘性高，积累越长时间，价值越大。所以，智能美容仪遇见美肤APP开发，配对成功!