

企业运营私域流量，需要一个什么样的App？播报文章

产品名称	企业运营私域流量，需要一个什么样的App？播报文章
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

如何改变自己的私域流量！企业需要一个什么样的App?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，直接触达到用户的渠道，比如自媒体、用户群、微信号等。App的流量才是企业真正的私域流量！

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，原生app。

一个价值一个亿的顶层系统架构

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”。

打造这样的“平台”有何优势？

相对独立； 不怕“封”险； 紧跟趋势； 累积用户。

超级云app是一套集“微信、头条、支付宝”功能于一体，可以无限扩展、快速更迭、场景叠加，打通“流”量与私域“留”量之间的通道。

目前移动电商运营的五大痛点：

- 1.稀缺流量，无从下手:企业缺乏场景化消费渠道的布局，带来的流量非常有限，获得客源困难。
- 2.平台做大，种种原因怕封号:企业运营私域流量一旦被封号，客户资源和宝贵的数据都会丢失，影响整个平台的正常运营和操作。
- 3.用户粘性低:用户触点单一，无法全面覆盖用户需求，用户“留”量成本高。
- 4.商家资源，共享艰难:想通过接口链接更多的产业，联盟共享资源，然而需要的技术周期太长。
- 5.用户资源，变现困难:积累了大量的用户资源，却没具备流量输出接口，无限快捷高效变现。

微三云"超级云APP"功能展示（集“微信、头条、支付宝”功能为一体，多维度连接用户）

类似“微信”，IM-点对点聊天，群聊（可支持1000+）

类似“头条”，自媒体-文章，视频，小视频，直播

类似“支付宝”，红包，群红包，转账，支付宝等

微三云“超级云app”应用优势

1.多个使用场景：内容端、通讯端、支付端、应用端、广告端等等，多触点、多场景、多应用快速连接用户。

2.无限拓展叠加：采用模板化设计结构，系统可以无限拓展，不断叠加更多新的商业模式，实现快速更新迭代。

3.风险系数可控：多应用并行运营，云端用户共享、数据永存，即便减少了某个应用，资源也能快速复用。

4.构建人-货-场：可联合云视商、区/块/链等,构建丰富的消费场景，通过供应链系统一键连接供需两端。

5.积累用户资源：应用不断叠加更新，可快速积累大量的用户资源，成为超级流量入口，带来无限的可能。

6.私域流量接口：拥有庞大的用户基数，可助力企业发展打通私域流量之间的通道，提升平台过度被动收入。

超级云App怎么赚钱？可以通过广告变现，对接穿山甲广告联盟和广告通广告联盟，通过开屏广告等多种方式来进行流量变现。

集成广告联盟、分发广告给APP

广告收益案例图：

广告主要可分为：信息流广告、插屏广告、Banner广告、开屏广告、激励视频广告、沉浸式视频信息流广告六种。

对接CPS平台。

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）是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（注：对接CPS费用需另外计算）

注：1.用户分销时采用云平台用户关系链，需启用云平台的“淘客分润”应用；2.用户分销方案均使用云平台奖励功能，不使用CPS平台自带的简单分销功能。

超级云app = 流量入口 + 赚钱入口

超级app还可以结合云平台、云视商、数字积分、供应链系统等一起使用。

微三云超级云APP就是企业的蓄水池，持续发展的燃油，解决流量存留、复用，实现移动互联网可持续变现的一个超级载体！