

超级云APP——综合型的APP！

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 超级云APP——综合型的APP！ |
| 公司名称 | 东莞微三云大数据科技有限公司 |
| 价格 | .00/请来电咨询 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室 |
| 联系电话 | 15989888821 15989888821 |

产品详情

一款APP想要做的很成功，不光要有很好的内容、美观的画面，多样的玩法、大量的用户数，还要能够提供商业上的利息互换，通过这些全方位的来黏住用户。那么无论如何，用户数一定是基础。

微/信在两年以前的用户数就已经突破了12亿，小程序活跃账户数也高达4亿之多！早在两面前，抖音的用户数就已经超越了7个亿，到今年也有8亿多的用户，月活用户超5亿，日活超过4亿，领跑行业同类APP；字节跳动在2020年一个季度的营收就达到了400亿人民币！支付宝国内年活跃用户达9亿，全球用户约12亿，金融服务覆盖了7.2亿消费者和2800万中小微企业；淘宝的活跃用户数也超过了7.5亿！

微/信起初是作为一款社交型的软件，也渐渐成为人们心中的一种生活方式。我们都知道，流量就相当于钱，微/信后来开始做商城，小程序、公众号，也开发了支付收银系统。直到现在，很多人都是将它当成赚钱的工具和支付方式，而社交还只是其次。抖音和头条，作为自媒体平台，不得不说确实非常厉害，而它们崛起的根本就是简单的六个字——信息创造价值！你看，头条的资讯、新闻、社会话题、国际和国内事件，抖音的zui初的运镜、美景，再到后面出现了唱歌跳舞、搞笑、画画，慢慢的又加入了很多元素，很多不同类型的东西，就是我

们现在看到的抖音，各种精彩的内容也迅速吸引了越来越多的用户。支付宝和淘宝始终是金融电商，让老板们和消费者之间的交易变得简单快捷，让天下没有难做的生意。

为什么微/信会封杀抖音、淘宝？而淘宝和抖音联姻头条？实际上你会发现，这些任何一个平台，它们即使是单独存在，都是一套完整的生态，同时又都是不同类型的存在。微/信的社交+内容+支付，淘宝的商城+广告+支付，抖音的视频+文章，抖音的视频+直播+小店，这些无疑都是一套生态。

那么我们都知道，这些平台都是公域流量平台，公域流量平台有一个特点就是，你只能借助平台给予的一小部分流量来赚取获取收益，那么如果想要做大，就必须做自己的私域流量，做私域流量的必要条件就是APP，那么如何定位APP呢？做社交类型的干不过微/信、做商城干不过淘宝、做自媒体干不过头条、做视频干不过抖音、内容种草干不过小红书，那么有没有比较好的方案呢？

如果同时把微/信、支付宝、淘宝、头条和小红书这几种元素全部进行融合，会怎么样呢？

所有大平台都有自己独特的优势，如果要做自己的私域流量平台，必须要集众之长，再进行更全面的优化，打造出一款全面性的超级APP，它必须包含社交、支付、商城、资讯、短视频、直播、内容种草、分销工具、裂变用户等等。总而言之，要想提高竞争力，迅速吸引和留住大量用户，必须站在用户的角度上进行分析，从而提高客户的黏性度，做到聚人、留人、转化、复购、分销奖励，这才是一套能赚钱的APP！

