

超级云APP：“社交电商”现阶段流行运营模式有哪些？

产品名称	超级云APP：“社交电商”现阶段流行运营模式有哪些？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

传统电商流量红利流失，推广费用升高，探寻新流量源成为电商企业遇到的主要问题。接下来小编将从“社交电商”的发展趋势情况与现况考虑，为您全方位介绍“社交电商”现阶段四种流行运营模式，并与传统电商相比，归纳“社交电商”的特性与优点。

随着平台的运营模式和玩法的不断变化，让平台原来辛苦积累的用户流失，每次都要由0开始积累用户，非常浪费人力、物力、资源。

目前为止，大伙熟门熟路的APP有哪些呢？

社交类：某信,某浪微博，某Q等等

自媒体：某音 某条 某乎 某瓜视频 某手 等等

支付类：某付宝 某宝某东 等等

这些APP他们都有共同的特点，就是用户群体大。日常我们所用的APP，这种流量我们称之为公域流量

公域流量的通常都是一次性的，变现率低，大家都可以拥有的付费流量。

在各种平台的兴起之下，光靠公域流量难以存活，未来企业的活路必须拥有一套自己的私域流量

私域流量即不用付费的流量，通过某信，小程序，社群等将用户绑定为自己的私域流量可以任意时间，任意频次，直接触达到用户的渠道而想要成为众多企业的领头羊，仅仅依靠公域流量是远远不够的

我们需要打造出一个即公域+私域流量为一的app，超级app。

不断变化的移动互联网场景：社交电商、直播电商、社群电商.....移动互联网的场景不断在变，不断有新的模式，新的玩法出现，唯一不变的就是“变化”。

企业将要直面的痛点就是用户流失，一个新的玩法，企业都将会使企业从零开始积累用户。但超级app的存在，不仅不会流失流量，还会让企业在更新新模式的玩法，在各种app上相互引流，不断增加用户存量，还能通过不断积累的用户分流给各大平台，比如云平台，他们的流量相辅相成。

打造这样的超级云APP优势在哪？

1.相对独立；不怕“封”险；紧跟趋势；累积用户。

超级云app是一套集“某信、某条、某付宝”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。

2.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（某宝、某东、某宁易购……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奖励。

3.累积用户：每个“场”都拥有自己的用户，每个“场”的落幕之后，用户也不会因此而流失，只会在超级APP上留存下来，等待下一个“场”的到来。

超级云APP的特点：

一：聚人

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，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，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。

这个app帮助企业打造一个微/信+支付宝+头条的超级流量入口

二、社交功能

超级云app 社交功能对接腾讯IM底层二次开发，与微/信共用同一个IM底层，底层更牢固。

具体功能：通讯录好友 图文消息发送 表情 红/包 转账 置顶聊天 发文件 平台消息 发文件 个人二维码

个人信息

三、自媒体功能

图文 短视频发送 直播 咨询发送 看视频 文章领取金币 关联第三方链接推广等。

运营模式都是有时效的，没有哪个运营模式在没有改变的情况下可以一直运营下去。随着时间的推移与平台运营模式、玩法的不断变化，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“从头开始”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，不怕“封”险；紧跟趋势；累积用户。