

超级云APP：去中心化的电商平台，帮助商家打造一个商业生态闭环！

产品名称	超级云APP：去中心化的电商平台，帮助商家打造一个商业生态闭环！
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

在说这些之前小编想问问大家，在你们心目中做得很成功的APP有哪些？

是做社交的某信？做自媒体的某条、某音？还是做金融电商的某支付、某宝？

他们为什么能做得这么大这么成功？是独/家享有的技术？是大量的投

资？也许这些东西是他们成功原因，但不是关键。

关键是在小有成就的时候，就开始着手打造自己的商业生态闭环了，让用户留存下来，平台才不会是昙花一现。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，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为入口导流到各个运营的模式之中。

打造这样的“超级APP”有什么优势？

一、相对独立

这个做社交、资讯、短视频、直播的超级APP可以完全与其他做商业模式的“场”区分开来，每一个“场”都可以是一个公司来运营，这样就可以扶持一些有着想法的平台来超级APP里面来做运营。

二、不怕“封”险

做商业模式的“场”是最容易触及红线的，很容易被罚、整改、封禁，而超级APP本身就只是做社交、资讯的，只要资/质齐/全就根本没什么风险。如果超级APP与“场”是以不同的公司去运营的，就算“场”因为其他问题被封禁了，也不会影响到超级APP，其他没有问题的“场”也可以继续运行。

三、紧跟趋势

超级APP资讯版块可以即时从某条、某音抓取新闻、文章、短视频，让用户可以在这个平台就可以刷资讯。

四、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。

打造这样的“超级APP”怎么赚钱？

一、对接广告

对接获取到头部资源的广告集成广告联盟再分发广告给超级APP，用信息流广告、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，来展示给用户，从而在广告方收取广告费。

二、对接CPS

CPS(Cost PerSale) , 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。

【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！

