

# 云电商的痛点如何解决—超级云APP的新思路-去中心化

产品名称	云电商的痛点如何解决—超级云APP的新思路-去中心化
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

随着时间推移，移动互联网的发展渐入佳境之后，市场上的各种APP混战已近尾声，王者逐渐显现。国民级的超级APP就那么几个，而这些超级APP们利用聚合力，努力使自身成为一个新入口！

流量在哪里，生意就在哪里，现如今商家不断地更新模式玩法其实就是紧跟时代的趋势，从传统电商到社交电商为的就是在公域流量中把握住自己的私域流量，那我们在做平台的时候多多少少都会遇到问题，有大有小。比如平台用户量过大，承载能力有限，又或者你有两个甚至多个平台可这些平台用户很难流通共享等等。

小编把这些问题总结起来，分出以下几点：

1. 缺少流量：企业缺乏场景化消费渠道的布局，带来的流量有限，获客困难。
2. 怕“封”号：私域流量一旦做大总会面临很多问题，一旦出现问题，平台就会被“封”，辛苦积累的用户资源和各种数据就会丢失。政策一旦发生变化，一样生存会变得困难，也会面临‘封’号问题。
3. 形式单一，黏性低：大部分平台都是靠模式运营，以卖货为主。这样就造成，用户只有想买东西的时候才会进入平台消费，这就造成复购率小的问题。

4. 相对独立，难共享：有些人或者企业他看到一个模式成功也想做这种模式，但是不知道对接这种模式对现有的平台影响的好坏，于是想重新做一个平台，可是想重新做一个平台用户、数据就得重新做，这就很难利用现有的用户资源。

5. 变现难：积累了大量的用户资源，却不具备流量输出接口，无法高效变现。

那接下来小编给大家分享一个新的思路：去中心化。

那怎么实现呢？首先我们定制一个APP，把用户资源集中在这个APP里面，而APP只做内容，那可以做什么呢？社交、短视频、资讯、广告、cps等等。

从这思路中我们就得到了一个模式——超级APP模式。下面我们简单了解一下这到底是怎么一个模式。

我们通过图片了解一下，C1为平台B1的用户，当运营者想要增加新的模式或玩法时，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.....

随着超级APP内的平台增加或更换，用户将会不断累积，这就是用户中心化，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“。

这样做的好处在哪？

1.用户集中管理。

2.当平台B1运营出现问题是，完全可以关闭重新运营一个新的平台，用户资源和数据因为集中在超级APP里都不会丢失。

3.风控：每个平台的流水互不干扰。

超级APP广告流量变现盈利模式。

1.广告联盟返利收益（只要有访问，开屏，弹窗等多种广告）

2.引/资，上/市。（有流量，有数据，有商家，有会员，有货源，有流水）

zui后我们来总结一下超级云APP的一些优势：

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

无限拓展叠加：采用模块化设计结构，系统可以无限拓展，不断叠加更多新的商业模式，实现快速迭代。

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。

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

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，带来无限可能。

私域流量接口：拥有庞大的用户基数，可助力企业打通私域流量之间的通道，提升平台的被动收入。

如想了解详细方案，可向小编咨询