

超级云APP：持续“聚人”的超级流量储水池，未来企业的出路

产品名称	超级云APP：持续“聚人”的超级流量储水池，未来企业的出路
公司名称	东莞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403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

伴随着平台上的经营模式和打法的随时变化，让服务平台原先艰辛积累下来的客户流失，每次都会由0逐渐累积客户，十分消耗人力资源、物力资源、网络资源。——博主给大家分享一下，持续“聚人”的流量来源，超级云APP

迄今为止，大家熟门熟路的APP 都有哪些呢？

社交媒体类：手机微/信,微B，QQ 这些

自媒体平台：抖Y视频 头条 知F问答 西瓜小视频 快S视频 这些

付款类：支F宝钱包 淘B网 京D商城 这些

这种APP他们都有共同之处，便是消费群体大。日常大家所使用的APP，这类总流量也称为公域，公域的一般都是一次性的，变现率低，大家都能所拥有的付费推广。

在各类服务平台的崛起下，只靠公域无法生存，未来企业的生路务必

拥有一套自己的私域流量池

私域流量池即无需付费总流量，通过手机，微信小程序，社群营销等将用户绑定为自己私域流量池可以随意时长，随意次数，直触碰到客户的途径而要想成为很多公司的引领者，仅靠公域是不够的

我们应该打造出一个即公域流量私域流量池为一的软件，超级app。

随时变化的互联网情景：社区电商平台、电商直播、社群电商……移动互联网的画面在不断地变，持续有新方式，新游戏的玩法发生，唯一不变的便是“转变”。

公司即将面对的困扰便是客户流失，一个新游戏的玩法，公司都将让企业从零开始累积客户。但非常app的存有，不但不会外流总流量，还会使公司在升级创新模式游戏的玩法，在各种app上互相引流方法，持续提高使用者总量，还可以通过积累沉淀的消费者分离给各大网站，例如云服务平台，学生的总流量紧密联系。

打造出这种APP优点在哪儿？

1.相对独立性；不害怕“封”险；紧随发展趋势；积累客户。

非常云app是一套集“手机微信、头条、支付宝钱包”作用于一体，能够无穷拓展、迅速更替、情景累加，连通“流”量与公域“留”量中间通道。

2.连接CPS：CPS(Cost Per Sale)，以实际销售额给广告宣传网站销售返利花费。CPS方式是将电子商务平台（淘宝网、京东商城、苏宁……等）里的产品和服务转换到自身平台中一种商业方式，网站能通过宣传推广市场销售平台中产品进而获得商家的提成。

超级App是怎么赚钱的？

集成化广告联盟平台、派发广告宣传给APP，连接CPS(Cost Per Sale)，以实际销售额给广告宣传网站销售返利花费。CPS方式是将电子商务平台（淘宝网、京东商城、苏宁……等）里的产品和服务转换到自身平台中一种商业方式，网站能通过宣传推广市场销售平台中产品进而获得商家的提成。

当总流量跟挣钱合在一起的APP，便是公司的贮水池，快速发展的汽柴油，处理总流量留存、重复使用，完成移动互联可持续性快速变现一个非常媒介。让再小的店家也可以拥有自己大数据技术，从而实现广告宣传，服务平台，顾客，多方共赢效果。

东莞市微三云是高新技术企业、双软认证企业，专注于移动应用系统研发和行业生态链建设的创新型科技企业。目前旗下拥有“卖货系统、云视商系统、云平台”等多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过构建技术、资本、运营“三位一体”的整体服务输出方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业！公司注重集团化发展及品牌国际化。经历5年深耕，微三云先后投资的公司近20家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸产业链和布局国际市场。

我公司主要经营电商、运营、拼团、拼商、拼购、商业模式、系统开发、全网推广、引流裂变、模式变现