

## 打造这样的“生态超级云APP”对企业有什么优势？

产品名称	打造这样的“生态超级云APP”对企业有什么优势？
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

在目前这个流量为王的时代，流量在哪里，生意就在哪里，企业在不断的更新模式玩法其实就是紧跟时代的变迁，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，接下来介绍的超级云app能轻松解决企业痛点。

超级APP一方面用户量需要达到亿级以上，另一方面在功能上并不是单一的，如果仅在用户量上达到要求只能算是潜在超级APP。以微信为例，用户数量上微信已达到6亿，而在功能上微信已经集社交、资讯、游戏、支付、生活服务等多种功能于一体，因此它可以算得上是典型的超级APP。

一：超级APP云平台提供源码服务给实体门店。

1.建立商家自己的公众号/小程序商城平台。自行收款，打造建立自己的私域流量池和私域用户。

2.可通过微信视频号直播+全民拼购模式+链动2+1等玩转引流推广卖货。

3.对接京东，全球仓货源产品输出，来丰富saas平台供应链产品货源。

4.免费输出，先建立商户，先享有，再让saas商家次年要用系统的收服务续费。二：推出供应链系统。整合上游一手货源，再供货到这1万家平台。解决他们货源多样化问题，让用户更多产品选择，让您的平台多了上万家推广渠道。

二：超级APP整合。再把这一万家平台都整合到自己的超级APP里，这些商家也省去了APP系统费用，共享你的APP系统及自带平台流量，实现相互导流共享共赢的生态体系。

三：从这一万家平台中，筛选评估出可发展的平台，占股合作，如你提供系统支持，他们提供运营平台方案。像头条老板这样，多投几个项目，总有成功的那个。借平台，助自己。

聚合各种生活便民服务，例如各种外卖，大众点评，美团团购，加油，话费充值，淘宝，天猫，滴滴出行，等等，只要是我们生活中用的到的都能整合在超级APP里面，只需要下一个我们企业运营的超级APP就可以了。

超级APP系统还对接第三方广告列如快手，抖音，字节跳动，腾讯，头条，只要有访问有展现就有收益。举例我们客户未来名片APP有上千多万的注册用户，每日活跃量有百万多的访问，每天的日收益广告有2.3万-3.5万的广告返利收益。所以仅仅靠广告收入一个月也能高达上百万了，并且每三个小时会自动更新头条新闻，用户还能发布短视频，还能刷由对接的抖音快手上面的短视频。

四：打造这样的“超级APP”有什么优势？

#### 1. 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。

#### 2. 不怕“封”险

做商业模式的“场”是容易触及红线的，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\*\*\*\*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。

### 3. 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。

### 4. 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。

## 五：超级云APP解决企业的哪些问题呢？

1. 超级入口：企业缺乏场景化消费渠道的布局，带来的流量非常有限，解决流量问题，沉淀流量；帮助平台做大数据

2. 平台做大，种种原因怕封号：企业运营私域流量一旦被封号，客户资源和宝贵的数据都会丢失，影响整个平台的正常运营和操作。解决平台的风险问题。

3.流量变现（对接广告，对接cps）

4.结合平台号，孵化多个的项目发展