

私域流量之战：超级app，门门

产品名称	私域流量之战：超级app，门门
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

一个整合微信+抖音+头条+支付宝的集合体——超级云app

1、什么是超级app？

随着平台运营模式、玩法的不断变化（即“场变”），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“从零开始”积累用户，非常浪费人力、物力、资源。

而“超级云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为入口导流到各大平台，如云平台。随着超级APP内的平台增加或更换，用户将会不断累积，价值也将不断增加，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”。一方面是流量生态的互联互通，另一方面，需要建构起全域多态的融合平台

2、超级云app的版块功能

集合微信、头条、抖音、支付宝于一体

1. IM – 点对点聊天：附近的人，通讯录好友，发消息，发图文，发表情，置顶聊天，加入黑名单，投诉用户，发文件，发红包，转账，平台消息，聊天消息，个人二维码，个人中心

2. 群聊（5000+）：建群（5000+），群聊天，群红包

核心功能二：钱包功能（产品规划：类似“ZFB的APP”）

暂时上线具体功能：零钱，发红/包、转账、充值、支付、数字资产通证钱包

核心功能三：自媒体资讯运营（产品规划：类似“TT/DOU音kuai手APP”）

核心功能四：平台号入驻（类似“WX公众号”入驻体系）

功能价值：

1. 多平台入驻共享会员，共享流量，私域流量集合组成公域流量
2. 多平台同时运营聚合在一个APP，降低单一平台模式风险，又能聚合会员，实现会员数据价值变现
3. 会员多平台互通消费，平台间建立分销推荐关系互相返佣

核心功能五：广告变现

对接穿山甲广告联盟和广点通广告联盟，通过开屏广告等多种方式进行流量变现。

核心功能六：流量多样化变现

对接话费充值等便民服务平台，对金融流量变现（在线办信用卡和办），对接淘客优惠券导购平台变现，购买小游戏版权和对接成熟第三方游戏通过游戏变现

各大社区团购平台，通过分布在各社区、线下店的“团长”组建微信群、好友关系等方式线上引流。

及一些品牌，通过公众号、小程序等渠道，以内容吸引或广告投放等方式，实现对粉丝的触达。

从中可以发现，无论是实体店转化，还是线上各种转化形式，其引流效率都很一般，如麦当劳、优衣库、名创优品等较为的品牌转化效率不错。对于大多数中小品牌而言，想要实现线下消费的线上私域转化，还要看每个“顾客”的态度，大多数用户并不想添加过多的小程序、微信群，甚至公众号。

而且，即使添加了这些渠道，很多微信用户一旦感受到被“打扰”，就会直接“取关”。

留存难，更是私域玩家们大的困扰。不主动发消息，私域流量价值就成了0。然而，主动发消息，往往会伴随一些用户的取关。新媒体见实采访的前百果科技CMO沈欣透露，大量企业其实并没有传播的经验，私域群活跃度不高根本原因是做传播的人没有参与到这件事情里面来，动员并赋能更多KOC产生分享才是关键。

包括一些的企业，都很难保证私域电商的留存，大量缺乏品牌号召力和运营经历的中小品牌商，更是

望私域而叹，辛辛苦苦引来的流量，转眼间就“取关”成了陌路人。