

什么是超级APP？超级APP有什么好处？微三云钟小霞

产品名称	什么是超级APP？超级APP有什么好处？微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

超级App这个概念很容易理解，给大家举两个例子就知道了，一个是支付宝，另一个微信。这种超级App有几个共同点：

一是场景丰富、功能很多。你几乎可以在上面做任何事情，贷/款、点外卖、打车、买咖啡等；

二是统一的身份，无论你做什么，都是统一的支付宝账号或者微信号，用户的身份是统一的；

三是尽量统一支付，支付宝希望你只用支付宝付款，微信也希望只用微信支付；符合上述三个特征的，就是超级App

像这样的App还有不少，例如招商银行、大众点评、美团、携程等，他们对比支付宝和微信只是更细分

一些，针对一些具体的行业，其中一些App可以支持多种支付方式，但是整体形态上差别不大。不知道大家这两年有没有一种感觉，很多人手机上装的App不是越来越多，而是越来越少了。这就是因为超级App正在不断的吞噬用户流量。给大家讲一个数据，在中国市场，用户*多的30个App，占据了用户99%的使用时间，剩下的几十万个App只能分到剩下的1%，集中度已经非常高。这些超级App背后就是超级平台。

为何它会流行？

咱们先说国内的事儿。超级App在国内这么流行的根本原因是国内的移动互联网已经度过了*开始的高速增长期，流量红利已经消失，目前国内有八九亿的移动互联网用户，该用手机的都用上了，所以新增流量很快就会接近停滞。这就好像大家玩战略游戏一样，例如星际争霸、文明，刚开局的时候地图很空旷，地图上的资源都还没人去占领，这时候只要你跑得快就能抢到。但是到了游戏中后期，大家都发展起来了，都占了很大的地盘，甚至互相接壤，这时候要占领新的资源，就只能打仗，从对手那里去抢。现在移动互联网就已经进入这样的中期，单靠跑得快已经不能获得流量，得靠竞争。抢到手的资源还要能够好好经营不能让它流失了。这就是现在移动互联网的特征，一方面要经营好用户尽量不要流失，另一方面要想办法把别人的用户流量抢一些过来。现在抢夺流量的难度越来越大，所以留存就非常重要，这就是超级App出现的原因：利用海量的服务内容让用户愿意一直留下来。

超级APP商业上的逻辑

超级App发展的底层逻辑是什么呢？我们首先要了解一个概念叫获客成本，它指的是一个互联网的App（例如支付宝），它获得一个新的注册用户的平均成本是多少钱。在移动互联网早期，这个成本非常低甚至免费，这几年却不断的上升，花一两百块获得一个注册用户都算是便宜的，一些高毛利的行业获客成本甚至高达几万。那么很显然，我从一个注册用户那里挣到的总利润，要超过获客成本，这个生意才能

继续做下去。超级App的逻辑就是，我能提供很多的交易场景，让客户不断的花钱消费，今天吃顿饭，明天买个电影票，后天剪个头发，每一笔交易都能产生利润，这样一来单个客户产生的总利润就会上升，就能支持我用更高的成本去获得下一个注册用户。如果我的对手无法支持这么高的获客成本，那我就能慢慢的从他那里抢到一些流量。这就是超级App的基本商业逻辑，所以超级App*重要的就是根据用户的需求来不断的叠加消费场景。超级App的崛起必然伴随着各种轻应用、插件、小程序等技术，让这些海量的场景可以很快的开发和集成，同时因为这些场景实在太多了，用户找起来会很麻烦，所以需要根
据场景按需加载，*简单的方法就是扫码，用户扫个码就能打开对应的小程序，不用自己去搜索了。更**
的做法就是千人千面，自动感知用户当前的场景，甚至预测用户马上要出现的场景，然后加载对应的小程序。所以*近两年这方面的生意很多。

下超级App有什么用处。

一、超级App的下载量和打开量

“下载量和打开量”是两个完全不同的概念。能够给这个超级App的开发商和企业带来价值的，是用户打开并且使用这个超级App软件，对这个超级App软件产生粘性，而不是下载这个超级App。企业和开发商要做的就是，丰富这些超级App的功能和可玩性，吸引用户，让用户经常使用。

二、超级App的市场

超级App的市场现状，就目前而言，手机用户不缺少使用率低下的超级App，也有频繁使用的超级App。

可以说是琳琅满目的超级App，用户对这些App看法也各有不同。

三、何为超级App

超级App应该是什么样的呢，现在手机和App应用已经融为一个整体，长期使用一个App就会忽略掉其它的App软件。因此，企业的超级App软件不仅要与同行业的App应用竞争，还要与市场上其它的App竞争。如果，超级App功能太过单一的话，就很容易被用户抛弃，被其它App应用取代。

到目前为之，企业的超级App更多的只是为自己带来业务与交易，而再没有其他。所以，企业应该在此基础上丰富自己超级App的功能，或者与其他App开发者合作共建，在一个平台的框架下各自恭喜自己的专长技术和经验。

关于超级APP的分享就到这了，如需了解全部，5大端口—原生APP+H5+服务号+PC商城+小程序源代码
关注私聊志坤，给你分享更多，火爆的商业模式。

扩展资料：

互联网常见的变现方式

1、直接售卖盈利

这种变现模式是通过直接销售产品或者服务进行商业化，部分电商、知识/内容付费就是属于这一种。

实物销售：比如京东自营模式，京东采销人员向供应商采购商品，然后到平台上售卖，商品的所有权归京东所有，京东通过售卖赚取中间差价的利润。

虚拟商品销售：比如英语流利说这样的学习英语应用，售卖课程，通过付费筛选出高质量学习内容，用户可以省时降低选择成本，同时激励知识分享者制作更多好的内容。

2、增值服务变现

这种模式是通过提供免费的基础的功能积累用户，再通过个性化的功能、会员特权、游戏道具等增值服务实现赚钱的目的。比如说用QQ音乐听歌不要收费，但如果下载部分高品质的歌曲就需要付费；用**玩游戏不要收费，但如果想要穿戴更加炫酷的皮肤，则需要购买。

免费增值商业模式是让一部分用户免费使用产品，而另外一部分用户购买增值服务，通过付费增值服务赚成本和利润。

3、流量变现

有些产品或者服务难以直接商业化，例如搜索，但是可以通过广告，流量分发等方式进行流量变现。*典型就是百度竞价广告，商家竞价购买推广关键词，当用户搜索的内容触发关键词时，在搜索列表里展示对应的广告。这种模式下，商家可以获得客户，搜索可以赚到推广费用。

互联网变现的模式其实还有很多，比如说佣金、金融理财等等，这些都是建立在流量基础上的，只要有足够多的流量，就可以获得非常不错的宣传效果。