

*新APP拉新项目-漫云科技-解决方案火爆项目现成案例

产品名称	*新APP拉新项目-漫云科技-解决方案火爆项目现成案例
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	漫云科技:区块源码 区块系统:定制开发 区块app系统开发:快速搭建
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

产品详情

现在打开应用商店，无论是苹果的，还是华为的，小米的，河南漫云科技有限公司成立于2019年，是一家以“践行工匠精神，用心服务客户”为使命，公司目前已经为大中小型企业提供了一站式的APP开发服务，公司目前已经为大中小型企业提供了一站式的APP开发服务，公司目前已经为大中小型企业提供了一站式的APP开发服务，河南漫云科技有限公司成立于2019年，是一家以“践行工匠精神，用心服务客户”为使命，都能看到数不清的各种应用APP，随着开源和开发成本的降低，越来越多的企业都在开发属于自己的APP，总以为APP的发展是这样的：开发 上线 大量新增用户 百万月活.....等等。

实际你可能遇到的是这样的：开发 上线 每天新增几个用户 活跃的都是内部人员 被迫项目暂停。

在这个流程中，我们可以看到，APP大多数的企业只要想做，都是能开发上线的，其成败的关键在于新用户的增长，也就是拉新，能否获取用户的青睐，是APP发展的根本。

本文分享的就是关于APP拉新的五大方法，找准目标用户，转为注册用户，实现APP的快速发展。

一.各大应用商店和站 各大应用商店和站是用户APP的主阵地，可以分为三类： 1.各家手机品牌自带的应用商店：像苹果，华为，小米，OPPO等知名的手机厂商，都有自家的应用商店，这些自带的商店无论是页面的体验，还是APP的推荐机制，都是行业的，可做为主推渠道。 2.第三方应用市场：比如应用宝，豌豆荚，百度手机助手，360手机助手等，第三方市场存在于各大手机品牌中，市场占有率也比较普及，可作为APP推广获客的辅助渠道，像应用宝这样比较大的，也可做为主推渠道。

3.各大站：如绿色站，阳光站等，可以作为APP推广获客的一般渠道，只需要用户在站可以搜索到即可，因为那些网站的访问量本身就比较低。 二、投放 对于传统企业和有一定资本的企业，可以考虑进行投放，提升注册和知名度，常见的形式有：信息流，搜索引擎的竞价，线下。

1.信息流：百度，腾讯，微博，知乎，头条，抖音都可以作为信息流的投放地，关键在于找准目标用户，加上合适的，获取用户。 2.搜索引擎：可在百度，360，神马等搜索引擎上投放。 3.

线下：比如在线教育的可以选择在学校附近的地铁，公交站，楼宇等位置投放，电商可在楼宇，写字楼等处投放。 4.基于位置的：现在的网络相当准确，可基于用户的做投放，比如在朋友圈进行基于位置的投放，比较适合餐厅，健身房等实体不可移动的店面。

值得注意的是，在进行投放的过程中，需要重点考虑的是你的APP类型如何和渠道相匹配。

三、新媒体运营 现在新媒体依旧是个火热的来源，通过新媒体的运营，提升品牌的知名度和APP的量已经是各大企业常用的方法，用新媒体来推广APP有三类可参考： 1.订阅号，服务号，小程序：依然是移动互联网的流量入门，如何利用的流量来实现自身的增长，获取新用户，值得我们去思考。 2.行业垂直网站：根据自身所处行业，进行针对性的运营，比如电商类的，可以到电商类的论坛，比价网站，总之思路就是你的目标用户在哪里，你的运营就在哪里。 3.知乎，企鹅号，百家号，头条号等，这些网站也可以进行运营，写一下引导用户的软文，说不定那篇文章就火了呢。

四、老用户拉新用户 利用APP内已经有的老用户，利用老用户来拉新获客，常用的方法有二种：

1.利用push，活动，弹窗，banner图等形式，加上一定的奖品，激励老用户进行活动分享，进行二次传播，获得用户。 2.采用裂变，拼团的形式进行拉新获客，让老用户带新用户一起玩起来。

两种方式的区别在于，种是老用户分享，后续不参与，第二种是新老用户共同完成某一行为，采用哪种方式，还得根据你的APP类型而定。 五、线下沙龙和活动赞助 当现在线上流量被巨头占据的时候，可以考虑重新回归线下，从线下获得流量，比如可以举办小型的沙龙活动，一次活动就能积攒一部分用户，在这些用户的基础上，想办法进行裂变分享，从而实现用户增长。 线下也可以采用活动赞助的方式，比如教育类的APP可以采用校园学生会活动赞助的方式，学生正是你的目标用户，活动赞助使用合理的话，可用极低的成本获得大量注册用户。