

开发小程序商城开发小程序商城

产品名称	开发小程序商城开发小程序商城
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	漫云科技:开发小程序商城开发小程序商城
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

所谓用户留存率即一段时间内的新增用户（第一次使用该产品的用户），在之后一定时间内仍在使用的比例。今天的文章，就来为大家简要分析APP用户留存率低的原因及解决方法。

为什么需要重视留存率？

在App的数据分析平台中，我们往往会看到日留存、周留存、月留存等数据。而1位用户下载了APP后，第二天继续在使用，则算作1个日留存；以此类推，在一周后仍然在使用，则是周留存。这就是留存的基本概念。那么，为什么我们需要关注留存率呢？

1留存率最能反应平台价值

APP开发制作技术已经很成熟了，APP的数量也在与日俱增，在百花齐放的App时代，竞品无数，无数产品经理，在需求细分的道路中迷失，而留存率最能去伪存真，让人知道产品究竟是否迎合了用户真正的需求，吸引他们继续使用平台。

2留存率最能衡量平台是否能打烧钱圈地战略

有些平台的需求价值，是硬烧出来的，下半场如瑞幸咖啡；而有些平台烧钱烧对了，就能挤掉其他竞争对手，达到行业dingjian，如美团、饿了么。留存率的存在性，就是在告诉运营者，平台是否做的不错，以及是否值得继续投入。尤其在流量成本攀升的当下，能否留住老用户就显得越来越重要了。

由此，我们可以提出3个大致方向，针对留存率进行提升。

1增加平台的用户价值

2找到用户流失的原因

3解决用户流失的问题

如何提高留存率？

策略1找到活跃用户与非活跃用户的行为差异

为什么微博、B站等社交平台，会让新注册用户一上来，就被引导关注大量用户？因为在增长黑客的论述中，作为经典案例之一的推特，就通过数据分析，找到了活跃用户与非活跃用户的分水岭，如“活跃用户普遍比非活跃用户多挑5-10个用户关注”，而这个指标数据，被称为魔法数字。

平台一旦找到这个区分点，就可以开始策划，如何通过简化流程、鼓励引导用户等多种方式，提升用户在平台的活跃度，让他们更多地体验平台服务，感受产品价值，从而提升用户粘性，也就是留存率。

策略2围绕平台价值，加入高频功能

有很多平台本身打开率低，属低频产品，想要打动用户，持续不断地使用App，可以考虑在平台相关价值链上，进行延展，创造出用户停留平台的价值。

如母婴平台，则可围绕女性、婴幼儿、教育等属性展开，忌风马牛不相及的属性。一类，可以通过内容运营，打造有价值的内容，吸引用户驻足平台，是当前众多APP的主流打法。另外一类，可以组建社交板块，如在教育平台，为家长学生提供交流工具等，在生鲜平台，提供厨艺交流区等，都能有效提升用户对平台的归属感。另外还可以通过以下方式，提升留存：

签到：通过积分兑换商品、提现等鼓励方式，引导用户每日签到

直播：不仅能带动平台活跃度，还能提升营收

抽奖：调动消费者的刺激感官，通过评论、签到、购物等方式，为其设置门槛，从而提升平台打开率

超低价拼团：通过超低的价格让利，吸引用户抢购的同时，还能顺便看看平台其他商品。

策略3找对时机唤醒用户

用户有一段时间不用平台，就很快会忘记平台。如何提醒用户，平台的存在？App消息推送，就显得尤为重要。但是要注意以下几点。

1App推送很必要，但不能太频繁。适度的推送，能提醒用户进入平台购物，但是每日多条推送，则很容易让推送信息本已过载的用户，愤而删除平台。

2推送文案可以结合场景，避免造成过度营销的恶感。如在端午节，推送节日祝福的同时，给一份粽子的五折优惠券。

3为用户建立标签，进行精细化运营。比如男女差异，地域差异等，都对推送消息有着潜移默化的影响，比如在上海的用户，并不想收到来自北京的同城活动提醒。

4根据数据分析，优化推送频次、时间段、文案等。通过反复的推送运营累积，找到什么时间段，用户通过推送打开平台的几率更高，什么内容更受用户青睐等。

策略4增加用户离开的成本

让用户在平台上，通过付出时间、感情、金钱等方式，增加用户离开平台时的成本，以此提升平台

留存率。

时间：论坛版主、分享达人

金钱：提前充值，通过预付卡等形式，绑定用户

感情：适合社群类平台，让用户在平台积极结交好友，沟通交流

利益：通过消费返利、导购等方式，用红利捆绑用户