

在电商领域小程序的出现意味着全新的机遇和挑战

产品名称	在电商领域小程序的出现意味着全新的机遇和挑战
公司名称	杭州顺而为网络技术有限公司
价格	6800.00/套
规格参数	
公司地址	杭州市余杭区仓前街道海曙路18号5幢A524室
联系电话	0571-88407595 13366042470

产品详情

对于电商领域，小程序意味着什么？在什么场景下适用于小程序？应该怎么去展开营销？本文作者将就此展开讨论，希望可以给你带来一定的思考，

2016年1月11日，微信之父张小龙时隔多年的公开亮相，提出微信新的概念“微信小程序”

2016年9月21日，微信小程序正式开启内测，提出“触手可及，用完即走”的理念

2017年1月9日，微信第一批小程序正式低调上线

2017年12月28日，微信更新的6.6.1版本，小程序游戏正式上线

.....

当所有人都期待在16年能借用小程序去收割一波新红利的时候，张小龙却与常人期盼不同，让小程序走低调路线，没有大步的向前进；在17年内小程序不断更新自己的能力，在年末时使用游戏正式打响了小程序的第一枪，使得小程序再次浮现到人们眼前；在2017年内，微信小程序共发布32次，开放了不少新功能，1.7亿的日活量，58万个接入的小程序，让17年的小程序迈出了它的第一步，这一步的成果超出了人们的想象。

“用完即走，但走了还要回来”这是在最近一次微信公开课中，张小龙对于微信小程序理念的补充与完善。这一理念的补充，补全了小程序未来的使用场景，让人们更加直观的了解小程序的用途。

而对于电商领域，小程序意味着什么？在什么场景下适用于小程序？应该怎么去展开营销？

一、入口

入口的本质是流量，现在不再是“酒香不怕巷子深”的时代了，在流量为王的时代，一个电商平台，没有流量入口的支撑，是很难成功的。

1. 线上

到了今日，微信对于小程序的重视程度越来越高。每次我们使用完的小程序都会在顶部任务栏中显示，不用安装任何程序，真正做到了“用完即走，走了再回来”的理念；从公众号和 H5 中跳转到小程序，小程序电商开始大放异彩，在小程序类目中占据一席之地

2. 线下

最初小程序只能通过扫码进入，在加入了「附近的小程序」功能之后，现在线下小程序更加容易被用户获取，省去了扫码步骤，大大提高了线下实体店与小程序的结合能力。

对于入口方面，腾讯在微信中已经开放了很大的权限，在最近的公开课中提到了智慧门店，相信在后面的日子中，线下与线上关系将会越来越密切，电商企业未来在微信中能获取流量的入口也将会越来越多样化。

二、轻体量

1. 成本的轻量化

在中小企业中，一般做一个成型的APP需要投入大量的人力、财力，这对于企业财务将带来很大的压力。但如果将前期APP的开发，转化成小程序开发，将大大改变这种现象，企业可以把更多的精力放到营销中。淘宝天猫京东已经饱和，现在如果再进入这些战场，成本相对高昂（平台使用费、保证金、砸流量、平台抽成），不是一般商家能承受的。所以小程序对他们而言是一个不错的切入口。

2. 场景的轻量化

想必大家都知道，在做一款APP时要考虑在用户手机中使用APP的各种场景。但随着小程序的出现，打破了这种现象，电商小程序与传统电商区别最显著的就是“轻体量化”。我们在小程序中只需要去适用于一种场景，即微信场景。

普通用户越来越习惯在商场、参观、旅游景点里使用微信小程序，在普通聊天和微信群里，小程序的出现频率也越来越高，微信小程序的目前的1.7亿日活跃量，完全满足一家电商企业的用户需求，但是需要使用何种策略去完成这些用户的转化，如何让用户在微信的场景下去使用小程序，需要企业去好好思考

。