

小程序当下比较全面的六种推广方式并讲解

产品名称	小程序当下比较全面的六种推广方式并讲解
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

小程序当下比较全面的六种推广方式：

1、关键词推广及搜索广告 微信早在 2017年 6 月 3 日就上线了小程序自定义关键词推广功能。开发者只需要进入微信小程序后台点击「推广」再选择「添加关键词」输入你想关联的搜索关键词(最多 10 个)一次性提交审核后，就能在 7 个工作日后绑定审核通过的关键词。但是有了关键词并不意味着就一定能被搜索到。微信还会根据小程序的服务质量，使用情况，关键词相关性等因素共同影响搜索结果。所以做好小程序的用户体验，功能服务才是关键。 第二就是小程序的名称，通过小程序名称搜索小程序是众所周知的，所以起一个好的小程序的名称就很关键，没有想法的，可以起一个和公众号一致的名称，有想法的，就得要好好琢磨用户的喜好，当下的热点，高频关键词来取名。另外小程序发布前有三可以修改名称的机会，注意不要浪费。

2，附近的小程序推广 附近小程序可以说的上是微信小程序主打线下服务型企业的利器，怎么样利用附

近的小程序来做推广就非常关键了。任何拥有线下实体门店的企业都可以将自己的小程序展示到自己店铺五公里范围内的所有微信用户手机上，用户打开微信就能看到，通过小程序就能直接购买服务，或者导航到门店。例如一家餐厅，做了个小程序，周围微信用户在没看到这家餐厅店铺的情况下，想吃东西，就打开微信查看附近，然后看到了这家店铺，点开进去发现还不错，就直接预约到店吃饭或者直接点餐。对于服务类型和零售实体的企业来说，只要有连锁店，有多少家就开多少家的对应连锁店小程序，覆盖范围广，自然曝光度高，吸引用户自然也高，如果再加上是在人流量大的商超街区，那么吸引流量几乎是分分钟的事情。小程序目前默认是可以创建10个小程序门店的。针对电商小程序来说，开非常多家的小程序店相对有困难，但是小程序推出了LBS推广，该广告出现在附近小程序的第三行，可以利用起来。

3，通过好友分享，群分享和朋友圈推广 微信小程序支持直接分享给好友或者分享到微信群里，当我们做好了自已的小程序以后，可以直接分享给好友或者分享到微信群中，也可以让好友帮助转发。而且微信官方对于小程序还是非常重视的，分享出来的小程序界面用户体验非常好，能够吸引用户点击使用，更重要的一点是，小程序不像公众号还需要关注，小程序打开即可使用，用户没有任何负担。另外虽然微信目前不支持直接分享朋友圈，但是小程序太阳码是可以分享到朋友圈的，通过长按太阳码一样可以进入到小程序中。既然可以分享太阳码，那么之前微信公众号的二维码推广方式也可以灵活运用于小程序太阳码，比如做成精美的海报，拼图，结合小程序优惠活动在朋友圈中推广，都不失为非常好的推广方式。

4，通过二维码扫码线下推广 线下大规模大范围的"散布"推广码是小程序线下获客的主要途径，简单的说就是地推，之前微信二维码的地推方式对于小程序二维码而言，是一样有效的，这里就不对地推的方式展开说明了。但对小程序而言，线下投放推广码并非只为以量取胜，正确区分小程序码和二维码之间的优劣之处，因地制宜的推广才能达到效益的zui大化。比如在线下特定的使用场景，推广和功能应用同步进行，例如用微信扫一扫旁边的摩拜单车，直接开锁骑走，又或者用微信扫一扫餐厅二维码，就可以

下单点餐。我们可以看到，摩拜单车小程序和餐厅点餐小程序没有对用户做任何宣传，只是小程序刚好在需要的时候出现在用户的旁边解决了用户的需求，而他们就成为了小程序的用户。

5，公众号关联推广 目前，小程序已经可以和公众号很好的关联在一起，企业可以通过自己现有的微信公众号直接推广小程序，无论是关联展示，还是自定义菜单设置入口，以及在图文推送的时候，在文章内嵌入小程序，直接让客户打开使用，都是非常有效的推广方式。所以推广公众号，等于也在同时推广小程序。

另外公众号底部广告位也正式向小程序开放，小程序可以直接付费在公众号底部进行大范围的推广。

6，第三方运营推广 既然是推广，就不可避免的涉及到第三方运营推广，通过付费或其他方式将小程序投放至第三方小程序商店进行宣传，乙方会根据具体规则推广小程序至首页或前列。又或者是新媒体软文推广，运营公司拥有的大量用户的社群推广等等，第三方推广的优点是见效快，缺点是用户不一定是目标客群，甚至有可能是刷来的僵尸用户，所以第三方运营推广的重点是做好监测监控，选择性价比最高的推广方案。最后再补充一些笔者自己也还没有应用过的小程序推广功能：社交立减金是应电商小程序之于微信社交生态而破土的重要一环，在内测阶段就已经帮蘑菇街，拼多多等众多电商小程序提升了获利。