

小程序红利期将到来这些企业已经在路上

产品名称	小程序红利期将到来这些企业已经在路上
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

近日，在2018微信公开课PRO版大会上，微信首次披露了小程序上线一年来的成绩单：小程序整体的日使用用户数达到了1.7亿，已上线的小程序数达到了58万。

这份数据无疑给广大小程序开发者打了一针强心剂。

从小程序上线之初不被看好，到现在成为众人眼中的下一个风口。越来越多的服务进驻到小程序，第三方生态也初见端倪，C端用户也在习惯小程序触手可及、用完即走的应用形态。我们一起来看看，最早在微信生态中探索小程序的那些公司都取得了哪些成绩：

提到应用在线下场景的小程序，自然绕不开摩拜单车。它只用2个月的时间就获得50%的拉新，通过小程序注册的用户增长30倍。在与小程序牵手以来，摩拜单车推出了群能力、立减金、地图定位等诸多新功

能，通过这些活动直接引导客群关系链的转发和裂变，如今摩拜单车的总用户量已经达到2亿。

做为另一家交通出行领域的代表，同程旅游同样通过小程序提供了不同场景的差异化服务，如在汽车站，同程旅游小程序可帮助用户实现扫码购票进站，告别排队烦恼。目前同程旅游小程序已经接入了火车票、汽车票、机票、船票搜索直达服务，小程序总用户数高达千万，新客户占比超过70%。

而随着微信月活用户接近10亿，小程序提供的快捷入口，也让电商们一再高涨的获客成本出现转机，低门槛的拉新转化，正在小程序上得到验证。

作为一个承载全平台业务的电商小程序，京东购物小程序在2017年双11首次开展了福袋SNS传播活动，通过用户传播分享优惠券，获取流量和新用户。活动单日用户对比10月日均增长了3倍，10天累计参与人数808万，分享人数308万人，分享率高达40%。伴随着访问流量的激增，2018年1月19日，京东优选入口更是全量改版为小程序页面，为更多用户提供更便捷顺畅的浏览体验，目前该小程序每日新用户对比2017年10月增长达到50倍之多。

蘑菇街则将社交电商与小程序的开放能力结合，使蘑菇街小程序转化率高达一般电商APP的两倍，通过将直播功能植入小程序平台，形成上万个红人小程序直播卖货的社交电商闭环。借助直播这种红人和粉丝之间互动性强、参与度高的形式，蘑菇街小程序实现“所见即所买”，形成粉丝主动转发和口碑信任的快速裂变，使红人构建掌握自己的私域流量。

拼多多则通过微信公众号、服务消息、小程序卡片等多样化、精细化的运营，让人们在小程序上更畅快

地拼单，从而实现社交活动的分享传播，相比同类小程序更具趣味性。

就连二手交易平台也不愿错过小程序的机会，转转通过小程序向用户提供逼真的交易场景体验，大大降低了二手交易的用户门槛。目前，转转在微信生态中获取的新用户已经达到了平台已有安卓用户的30%。

除此之外，包括医疗、母婴、房产等生活服务领域，也同样有企业做出了标杆性的范例。

医疗类App的翘楚丁香医生，作为非高频服务，其服务号与小程序关联后问诊数量飙升，提问转化率提高了10倍。由于微信的推送到达率远超App，目前丁香医生在微信侧的用户留存情况已超iOS与安卓。

与医疗关系紧密的母婴领域，亲子平台妈妈网旗下一口气推出了妈妈网孕育、孕期呵护、妈妈良品、妈妈网亲子游、i帮选、李佳氏经期记录六个小程序，提供母婴用品、产护知识、母婴社区等多维度功能，母婴小程序矩阵已初具雏形。目前累计访问用户数达到30万人，访问次数超300万次。

乐居作为房产类小程序的代表企业，嫁接楼盘项目与购房者，夯实个性化房地产服务，通过便捷的楼盘查找以及权威的楼盘详情展现，不仅能提升用户找房、看房的体验，更接入了小程序的多种新功能，为房企与购房者提供全程移动化一站式服务。

得益于诸多独特的产品特性，小程序为企业与用户提供了更多样也更直接的连接方式，这会不会又是继微博、微信公众号之后的又一个机会？如果是，红利期还会有多久？谁将是各自行业最大的获益者？形

势也许将在2018年逐渐明朗。