

微信小程序 小程序 买小程序送京东商城大礼包

产品名称	微信小程序 小程序 买小程序送京东商城大礼包
公司名称	杭州仕盛科技有限公司
价格	5000.00/1
规格参数	
公司地址	桐庐县城迎春南路28号海陆世贸中心一区409-13
联系电话	13157128239

产品详情

小程序有多火？

百度、支付宝、今日头条、微信都在主推小程序，大家熟悉的很多平台或者品牌都在进军小程序了，京东、美团、肯德基、麦当劳、拼多多、百果园等都在抢位占坑抢占市场！！

为什么要做小程序？

1.小程序用起来方便

微信小程序在定位的时候就是体轻量，用完就走。

举例一：比如我们到饭店吃饭，以前可能是服务员带着菜单站在客人边上。现在只需要在桌子上粘贴一个微信小程序，客人自主点菜，完成以后直接提交，厨房收到订单以后直接制作即可。饭店既节省了大量服务人员，客人也减少了等待时间；

举例二：比如我们用共享单车，现在只需要打开支付宝进行扫一扫，出现哈罗的小程序即可完成，无须再下载一个哈罗的APP，节省了我们用车的等待时间。

所以，小程序首先是满足用户方便的一个属性。

2.小程序便于传播

我们经常在微信群或微信好友间看到对方分享的小程序，那这就是一种非常方便快捷的传播。

举例一：比如我们的一些产品型企业，产品可能成百上千种，不同的客户可能需求不同的产品。现在好

了，只需要做一个微信小程序，客服人员只需要在微信里面将小程序不同的产品页面转发给不同需求的客户即可。客户打开就可以看到，非常便于传播。省的客服人员给客户介绍半天。

3.小程序流量兑现

小程序本质上一个工具，他能迅速将你流量兑现。

举例：比如我们微信公众号或微信有很多粉丝，那么现在只需要嫁接一个小程序即可将这些粉丝流量兑现实实在在的交易，完成自动下单的过程。

4.小程序能快速裂变

所谓裂变，就是小程序的老用户能给我们带来新用户

举例：拼多多这两年这么火，用的就是裂变这个招数。例如一件商品单价是70元，成本就是50元，现在老用户只需邀请2名新用户即可50元买走这件商品，商家看似没有赚一分钱，但同时也是一分钱没花带来了2个新用户。如果我们一直用拼团，是不是会裂变很多新用户呢，要知道现在流量是多贵，做过直通车或竞价的用户都知道。