

小程序推广线下流量的潜在价值巨大

产品名称	小程序推广线下流量的潜在价值巨大
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

现在做小程序还来得及吗？和商家的普遍焦虑可见一斑：一边面对着想借红利风口赢得市场，一边抱怨为小程序的布局和发展感到佛系，需谨慎。为了解答创业者和商家的困惑，我们从三个点聊聊小程序：1.为什么要做小程序?2.小程序的机会在哪里?3.如果迈进小程序步?为什么要做小程序？小程序从诞生到现在，已从商家的一项营销工具，成为“商家标配”；它的火爆让各大互联网巨头们也不想错过机会，争相布局。2017年1月，微信正式发布小程序;2017年9月，支付宝开启小程序企业公测;2018年7月，百度上线智能小程序;2018年9月，头条正式推出小程序;2018年10月，抖音小程序上线。BATT相继入局小程序，也推动了新一轮技术的发展。张小龙说小程序的定义是一种不需下载安装即可使用的应用，它实现应用“触手可及”的梦想，用户扫一扫或搜一下即可打开应用”。现在我们看到的小程序相比于App，它依托流量和强黏性入口，成本低、具有灵活、快捷、用完即走、形式更多样，开发便捷的特性。从艾媒2018中国小程序发展洞察报告显示：2017年中国小程序数量规模为58万个，2018年中国小程序数量预计超200万个，预计到2020年小程序数量将超1400万个；小程序用户规模将超8.5亿人。随着大流量平台纷纷布局小程序领域，更多类型的小程序将接入各平台，未来小程序数量增长态势将继续加速。不仅如此，在2018年腾讯全球合作伙伴大会上，腾讯公布了小程序上线663天时间里，取得的成绩：人均使用小程序20个+；政务服务类：小程序半年内使用人次达6.5亿；行业服务类：小程序半年内日交易量增长142%；综合以上分析，不要犹豫，现在用小程序还来得及。小程序的机会在哪里？在互联网社会，所有看似偶然的巧合背后都有着必然的联系，自小程序加入战团时，微信就已经是一个应用+媒体+电商+社群+社交五位一体的统一入口，因此也可以看到平台的发展机会。1.小游戏2018年小程序市场机会众多，11月7日，微信小游戏官方宣布，为发现优质的创意小游戏、鼓励对游戏创意的深耕和打磨，推出四大鼓励措施：创意标识、初始用户、分成激励、创意保护。凡是在玩法、美术、剧情、音乐方面拥有高创新性的小游戏均可申请，通过专业评审后即有机会获得创意小游戏认证。2.公众号对公众号来说，刚开始初期，重要的两件事情就是：要么更好地涨粉，要么更容易地赚钱。到现在小程序可以绑定公众号后，小程序的出现，给公众号呈现了更多内容，引流吸粉，再到转化成交，很大程度上帮助了商家解决了高成本问题。3.电商微商>微店>H5商城>小程序 电商，微信的商业形态不断在进化。拼多多通过社交分享的“拼团”模式，硬生生在已经是红海的电商领域杀出了一片蓝海，让业内各巨头和其他竞争对手们纷纷跟进，成为了“社交电商元年”。4.新零售新零售的核心是帮助线下实体建立自己的场景流量。实体店铺的天然优势是每天有固定的客流量，线下流量的潜在价值巨大，但是一直没有被充分挖掘;需要一种新的流量模式，将这线上线下结合起来，发挥综合优势，实现获客。如何迈进小程序步？张小龙曾表示：“我们希望建造一个森林，而不是建

造一座自己的宫殿，我们希望培育一个环境，让所有动植物在森林里面自由生长出来，而不是我们去建造出来。”如今小程序在这条路上，步入成熟。云指作为一家拥有独立研发能力及创新力量的技术驱动型企业，现在全国拥有1000多家代理商，服务商家超过50万，全国覆盖用户达到5000万。如果你想成为我们的代理商、想了解关于小程序，想向小程序迈进，记得来勾搭。