

小程序是什么？要不要做小程序

产品名称	小程序是什么？要不要做小程序
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

首先了解下小程序是什么？小程序是一种不需要下载安装即可使用的应用，它实现了应用“触手可及”的梦想，用户扫一扫或者搜一下即可打开应用。也体现了“用完即走”的理念，用户不用关心是否安装太多应用的问题。应用将无处不在，随时可用，但又无需安装卸载。小程序是什么？要不要做小程序。

小程序上线已有两年多。对用户而言，小程序投入市场带给他们*的体验是：手机变得更“轻”了。相比以前用使用移动端产品和服务都要下载APP的时代，手机用起来更加轻巧了。对企业而言，方便快捷、不用下载的小程序更容易让客户有使用的意愿，无形之中加强了品牌的传播力度和营销效果。据业内人士预测，未来两年小程序将取代80%的APP市场。那我们来了解下BAT各个的小程序的地位。1微信小程序不过不说拥有强大社交属性的微信，在很多方面都有着天然的优势。微信小程序出现到随着入口的不断增加和应用场景不断深入，也引爆了小程序市场。而且微信小程序呈现生态多样性，不仅仅局限在游戏方面，还有电商，服务等各个领域。享用不尽的C端流量意味着微信小程序的合作方式更像是“卖地”，在技术上开源、配合自由的流量挖掘(除非微信扶持，否则靠自己创造社交分享来获取池子里的流量)。这种合作方式就是做好“基础设施”后放任自由。这方面找到合适的类似hishop小程序开发团队也非常重要。2支付宝小程序与微信的自由化不同，在支付宝平台上，开发者显然被支付宝设置的诸多条条框框所限制，除了给予流量倾斜，也遵照着支付宝的游戏规则。支付宝与微信*的不同不在于所谓的社交或者电商语言，而在于微信始终是盯着C端的产品，这是它流量魔力的来源;而支付宝虽然貌似服务C端，但本质上却一直盯着B端的产品，靠B端而活，这种产品做C端难以成功，来往是典型案例。