

# 社交电商App开发后，突破1000+用户量的妙招分享！

产品名称	社交电商App开发后，突破1000+用户量的妙招分享！
公司名称	茂名市擎天投资有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	
公司地址	茂名市高凉南路12号大院1号1602房之一
联系电话	18665689561

## 产品详情

社交电商App开发后，突破1000+用户量的妙招分享！

社交App策划方，call总监苏哲【186微信6568电9561】社交App/小程序开发，社交软件定制。

互联网社交，已成为人们日常生活的必需品，可想而知社交电商这份蛋糕已成为众多商家必争之地，今天和大家聊聊APP如何快速增加用户量。

拓量三大方式：

1、多渠道用户拉新，提高APP用户体量

微信端用户拉新

通过微信公众号向用户推送活动，用户参加完活动，即可获得奖品。通过兑奖文案，将用户引导到APP中，达到APP用户拉新的目的。微信端活动分享功能，借助用户的社交关系，提高活动的参与量，还为公众号带来新的粉丝。

## APP端用户拉新

用户从APP内将活动分享到社交关系中，当其他用户点击链接，则提示“必须下载APP才能参加活动”，以此来提高APP的下载量。当APP下载完成后，在活动盒子的企业级深度链接--DeepLink技术的帮助下，用户完成账号登录，可立刻跳转到当前的活动页面。

## 2、完成指定行为转化，确保业务流程顺利运转

线上活动奖品，对接的是自有的票券系统，即用户获得的奖品可直接在APP内使用。因此，为用户指定了参与活动的任务，当用户完成指定行为，即可参与活动，获得更多的奖品。

## 玩游戏得钻石

比如“消耗钻石”行为，用户使用钻石创建房间，其他用户加入到房间后可与房主聊天、抢红包，这就增强了用户间的互动，提高用户的活跃度。完成指定行为即可参加抽奖这种活动规则，也为APP培养用户使用习惯。

## 3、同时上线多款活动

传统的活动开发周期较长，对于技术人员和运营人员都是一个极大的考验。运营人员能够在短时

间内、多平台上线活动，大大提高了活动运营效率。

## APP与公众号同时上线活动

提供的活动模板多样，除了通用模板，还有节日特定模板。比如『冬至点灯』、『全民剁手』，为客户营造了节日气氛。最重要的是，这些活动是有运营人员独立上线，方便快捷。

如何高效为app拓展用户量，是每个社交app成败的关键，通过今天的分享，把多年的运营经验分享大家，供于借鉴。