

关键词：APP运营,APP推广

内容概要：

移动互联网飞速发展催使传统营销以迅雷不及掩耳之势往移动端转移，各大企业及个人纷纷开始开辟APP营销渠道阵营。笔者在软件开发行业摸爬滚打了十多年下面将自己接触过的APP运营推广实例为基础为大家来阐述APP推广的技巧。最有效的APP推广计划步骤...

正文：

移动互联网飞速发展催使传统营销以迅雷不及掩耳之势往移动端转移，各大企业及个人纷纷开始开辟APP营销渠道阵营。笔者在软件开发行业摸爬滚打了十多年下面将自己接触过的APP运营推广实例为基础为大家来阐述APP推广的技巧。

最有效的APP推广计划步骤：

第一阶段：种子用户推广期

种子用户推广期，通俗的讲，就是app刚上线时期。这个阶段，你的APP知名度低，对于市场来说就是一张白纸。与此同时，处在这一阶段的APP中有不少自身都还存在着短板，尽管可能经过阶段性的测试、体验，但是用户体验还是不够完善。

所以，在这一阶段，就需要开发者准确地做好竞品分析和产品定位，确定种子用户，此时APP推广人员需要做的工作主要是运营公众平台（如微博、微信），并有效利用百度，建立词条、上传文库等。



当然，在种子用户使用的过程中，APP固会呈现出这样那样的一些问题，推广人员要做好收集，产品经理也要明确用户所反馈的问题，从而做好改进，从而让你的APP设计、功能、质量都更趋于完美。这一关键环节，也将直接决定增长式用户推广期及爆发式用户推广期是否可以顺利进行。

第二阶段：增长式推广期

增长式推广期是APP推广人员需要加足马力的阶段，在这一阶段，所有人都需要各就各位，专职负责商务合作的就积极去需找合作伙伴，专职铺渠道的就积极去拓宽推广渠道，专职负责活动策划的就积极去开展宣传活动。

如果有一定的经济能力或者人脉的话，那当然更好。不管是广播报纸，还是电视网站，你都要维护好已有的媒体资源，并积极扩展新资源。如果你是利用APP开发工具制作出的应用，那么有一个更为直接的方式，就是进入他们的论坛，与其他开发者结成联盟，进行资源交换，从而把自己的产品推广出去。

让更多的人看到你的APP就是这个阶段你需要做的最重要的事，当知名度到达一定程度，你的用户量自然会节节攀高。较之第一阶段的目标，这时候你也可以放手一搏，将目标拟定在10万—50万的样子，实现周期还是定为三个月。当然，你也需要有效甄别真实用户和僵尸用户的区别，因为只有真实用户才能为你带来更大的商业价值，并形成一定的口碑效应。反之，你很难说自己达到了传播效果，而紧接着下来的第三阶段的推广目标更是难以达成的。

第三阶段：爆发式推广期

有了前两个阶段的铺垫，爆发式推广期当然就duang地到了。而APP最终是否会成功也在此一举。

本阶段，APP开发者需要慧眼识别自身的行业资源，借助于事件营销手段加大APP曝光度。但是这也存在这很大的难点，那就是，你营造的事件是不是会让民众感兴趣，从而加以传播？所以，你必须要做好营销传播效果的评估，每一行数据都会告诉你，你的下一条内容该往哪个方向走，若确定方案可行，那就立即做出与之匹配的传播计划，以及相应的项目预算，并提前准备好渠道资源。倘若成功，你的用户增长速度会远超于种子用户推广期和增长式推广期两者之和。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com