

关键词：APP开发

内容概要：

随着移动占领流量越来越大，很多企业都想获得更多的用户，那么各行各业各种APP开发爆发出现，可是要获得优质用户就不知道怎么做，这也是普遍存在的一个问题，APP市场想对成熟的今天，行业竞争越来越愈大，对于APP推广，就和我们做产品一样，都必须...

正文：

随着移动占领流量越来越大，很多企业都想获得更多的用户，那么各行各业各种APP开发爆发出现，可是要获得优质用户就不知道怎么做，这也是普遍存在的一个问题，APP市场想对成熟的今天，行业竞争越来越愈大，对于APP推广，就和我们做产品一样，都必须要有自己一套完成的工序，计划，什么阶段该做什么，坚持去做，总会有意向不到的收获。



首先，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，在这一阶段需要确定种子用户，此时你的推广目标不宜过高，1—10万是比较好的一个范值，而这个目标的达成至少可能需要三个月的时间。这一阶段要做好收集，产品经理也要明确用户所反馈的问题，从而做好改进。这一关键环节，也将直接决定后面的阶段是否可以顺利进行。

其次，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。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。

最后，爆发式推广期，有了前两个阶段的铺垫，到了爆发式推广期，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的曝光度。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。

真正好的产品，即使在没有推广的情况下活跃用户也会持续增加，更优秀的甚至暴增。尤其互联网产品更是主要以产品用户体验为导向，而不是营销为导向的。当然我不否认好的营销推广会使好的产品更快的为大众所接受。所以，好的产品是前提，推广只是为了让更多不知道却有需求的用户知道它。

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