一款经久不衰的APP要有清晰的运营推广渠道和方式

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(http://www.xaecong.com)

关键词：APP运营

内容概要：

一款成功的应用，APP开发只是第一步，更重要的是APP运营，APP就像是一个需要不断包装和投入的明星，需要不断制造话题来吸引用户，靠一版版的优化升级和足够的内容、活动来支撑，否则很快就会泯灭于人们的视野中，因此，比APP开发更难的是后续的运...

正文：

一款成功的应用，APP开发只是第一步，更重要的是APP运营，APP就像是一个需要不断包装和投入的“明星”，需要不断制造“话题”来吸引用户，靠一版版的优化升级和足够的内容、活动来支撑，否则很快就会泯灭于人们的视野中，因此，比APP开发更难的是后续的运营和推广。目前市场上，大家都没有非常清晰的APP推广渠道和方式，目前，大家都在摸索的阶段，除了常规的安卓和苹果市场以外，其余的推广渠道和方式各公司因为资源的不同而不同。

1、团队架构，移动互联网运营推广团队的组织架构及成员工作职责，具有一定的普遍性，总体概括来说，这个市场运营部门架构大概是，一个总负责人，一个做渠道和流量，一个社交媒体的，一个文案，再辅助人员。

2、产品定位，清晰的产品定位，常用用户特征（年龄，性别，出生日期，收入，职业，居住地，兴趣爱好，性格）等。知道目标用户群在什么样的环境下使用我们的APP。目标用户群定位是运营推广的基石，目标用户群分析的越透彻，越清晰，对于后期产品推广起关键性助推作用。一句话清晰描述你的产品，用什么样的产品满足用户或者用户市场，产品目标往往表现为解决目标用户市场一个什么问题，这个问题分析的越透彻，产品核心目标越准确。

3、竞品分析，APP分析方法和分析任何一款产品时做的竞品分析是一样的，这里把之前总结过的一些竞品分析的内容整理了下，通过对竞品分析，可以大致得出一个比较有市场商业价值的结论，然后跟结论制定一个合理的APP运营推广方案。

4、制定目标，在产品运营阶段，不管做什么事情，我们都不能盲目的去执行，要有一个规划和预期，对于APP推广，种子期，主要目的在于收集用户行为数据，与产品设计时的用户模型做对比，有目的性调优。这个阶段数据量不求大，但求真实，用户来源的话，可以先做免费渠道，如果能有一些首发资源更好了；推广期，主要目的在于扩大影响，吸收用户。在这个阶段如果能够配合各种资源多管齐下，用户量能有爆发是最好的了；营收期：主要目的在于通过各种活动运营、增值服务创造营收。

5、推广方案，移动互联网行业，创业公司市场则适合多面出击，把能够想到的各种途径方式都去尝试，用最小的投入把品牌效果最大化是我们一直做运营推广所追求的，也许我们会想到的100种方法，只要不断测试出一种最有效的方法，剔除掉其中99个，集中火力把手里的资源集中在一个可能爆发的点上，不断放大，不断分析，等待爆发。最终吸引更多的注册用户，提高自己的市场份额。

6、APP数据指标分析，APP的数据指标体系主要分为五个维度，包括用户规模与质量、参与度分析、渠道分析、功能分析以用户属性分析。用户规模和质量是APP分析最重要的维度，其指标也是相对其他维度最多，产品负责人要重点关注这个维度的指标。

7、团队管理，团队运营管理，不只是针对移动互联网，同样适合互联网公司团队管理，互联网团队运营管理应重点关注三方面：执行力，目标管理，团队凝聚力。

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