

移动互联网下半场APP推广破局之道

姑婆那些事儿 万佩





一、流量的概述 二、推广的阶段 三、推广的渠道 四、下半场破局



一、流量的概述

1、流量的本质

1)、用户的注意力/用户的时间

2)、用户的使用习惯



1)、用户的注意力/用户的时间



1)、用户的注意力/用户的时间

用户每月使用到的App分类



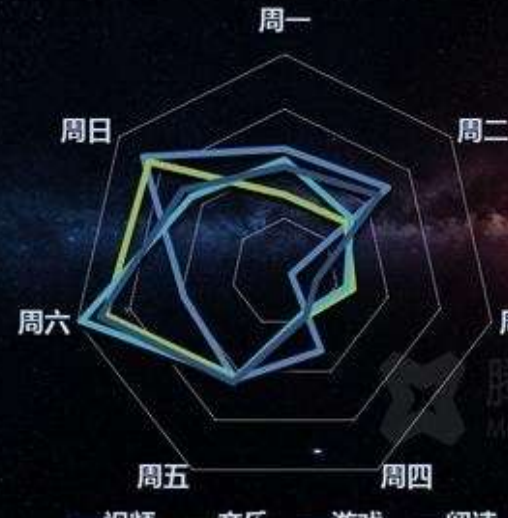
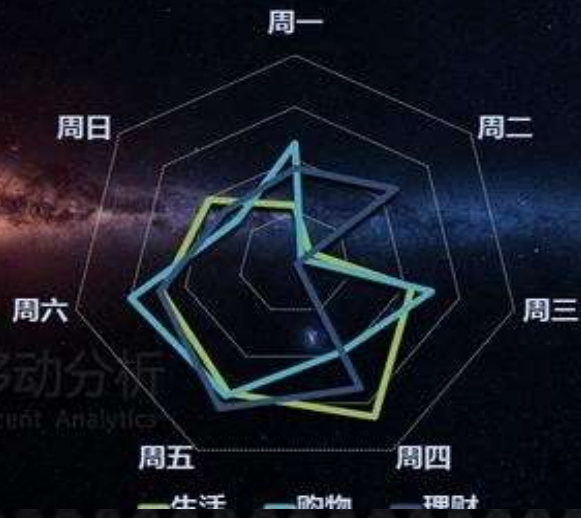
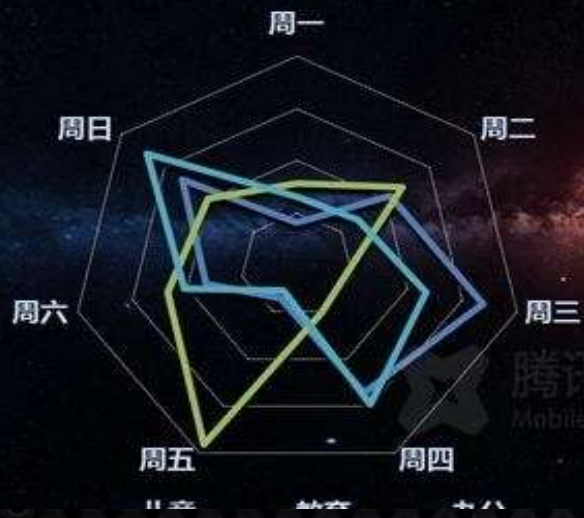
2)、用户的使用习惯

儿童,教育,办公,健康类App每周使用情况

社交,生活,购物,理财类App每周使用情况

影音,游戏,资讯类App每周使用情况

出行摄影类App每周使用情况

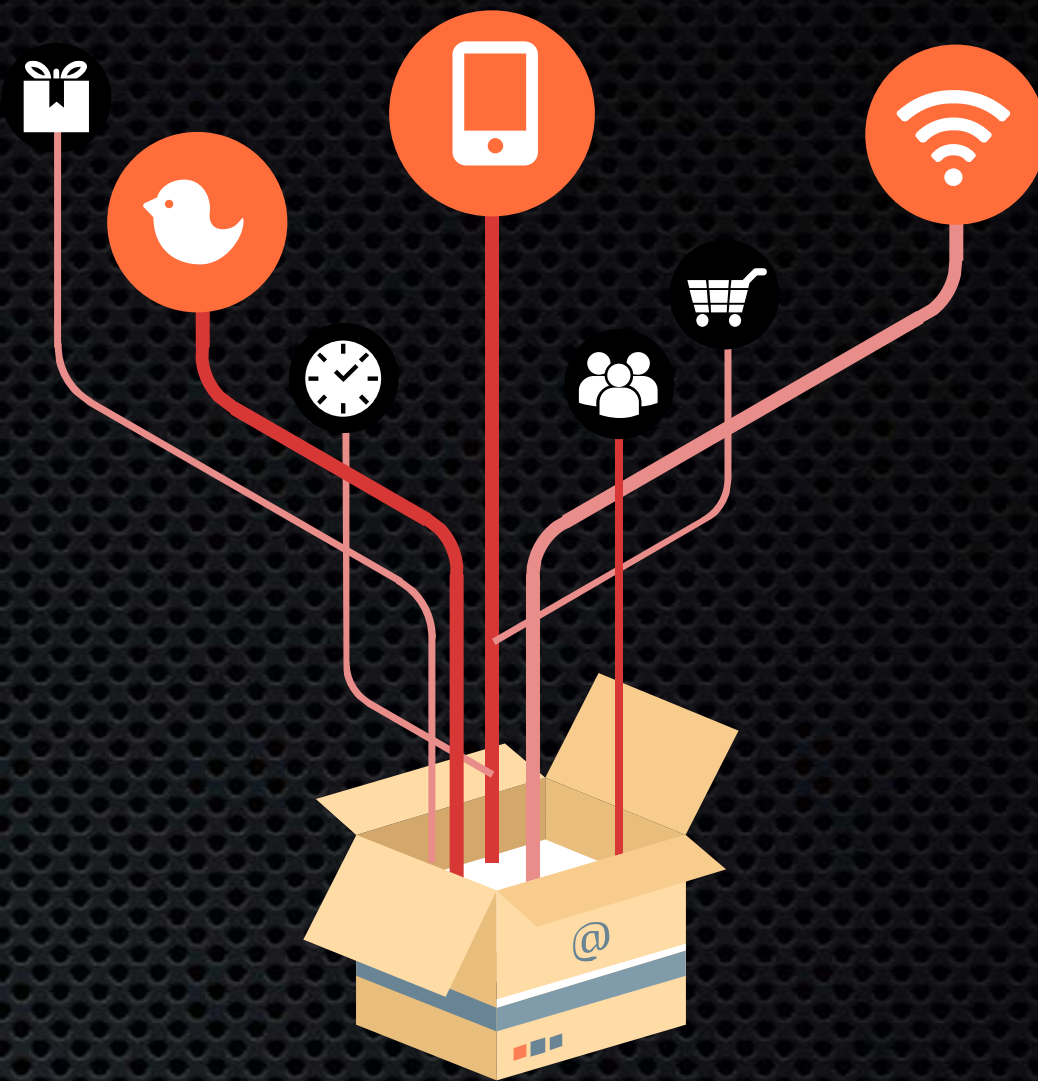


2、流量的类型

1) 直接

2) 搜索

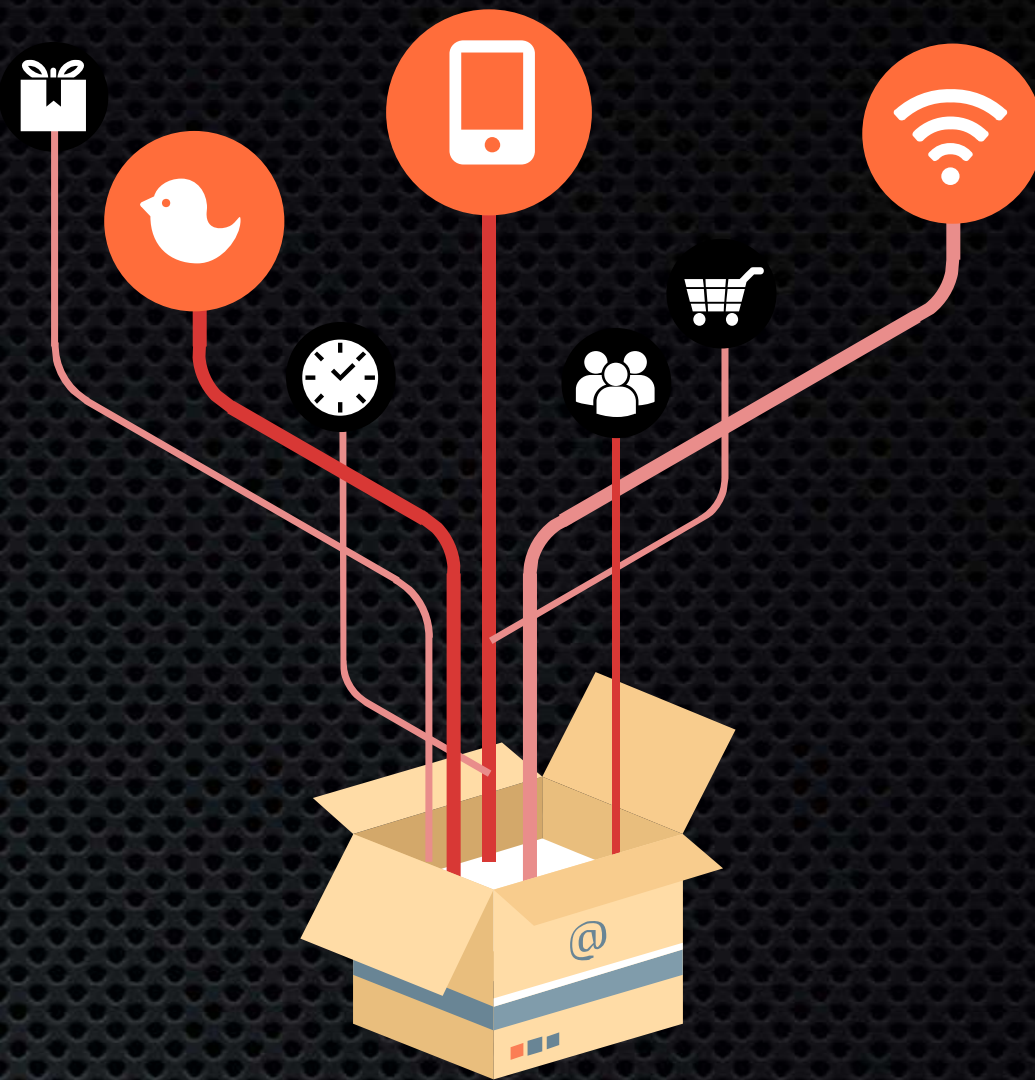
3) 引荐



1)、直接流量

1) 品牌

2) 质量

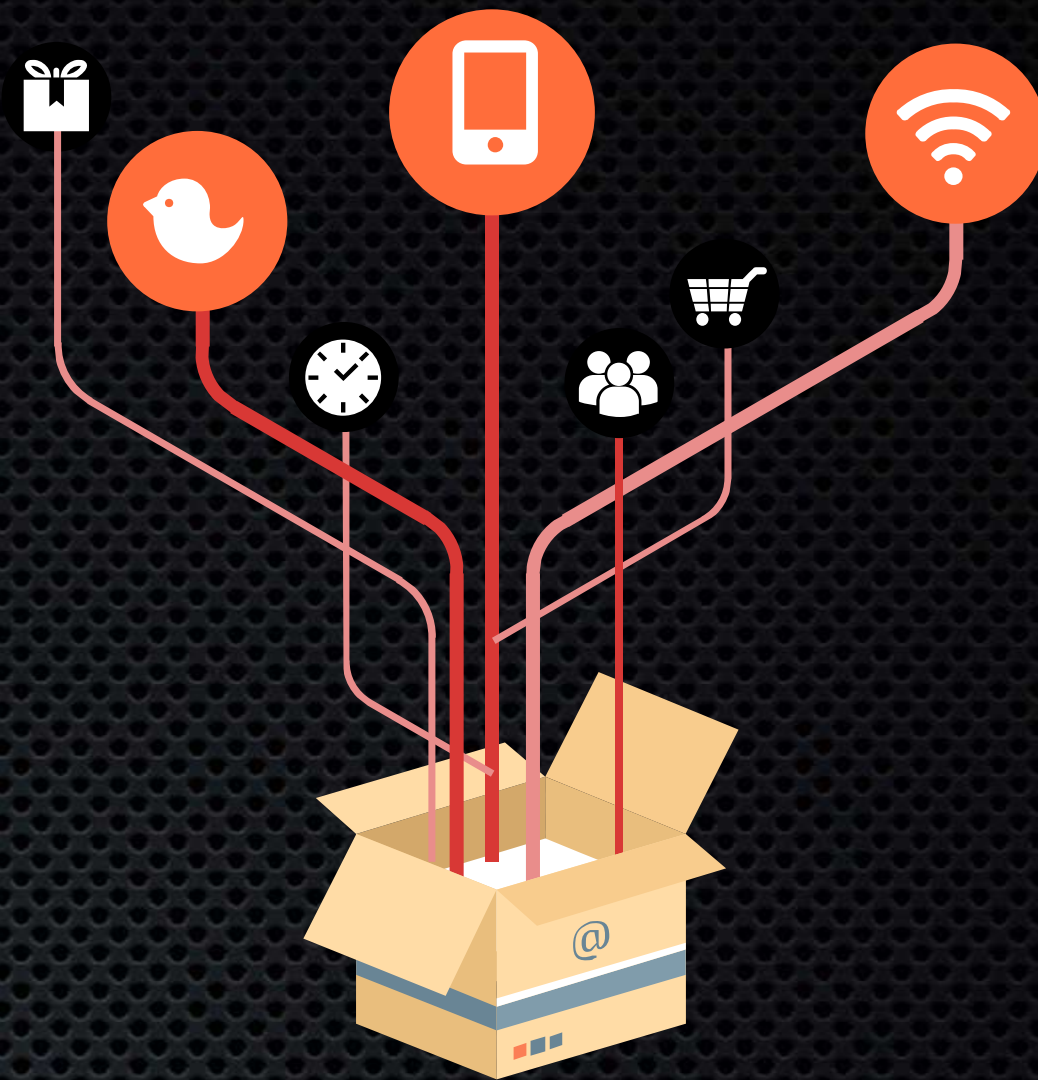


2)、搜索流量

1) 品牌

2) 关键词优化

3) 质量好

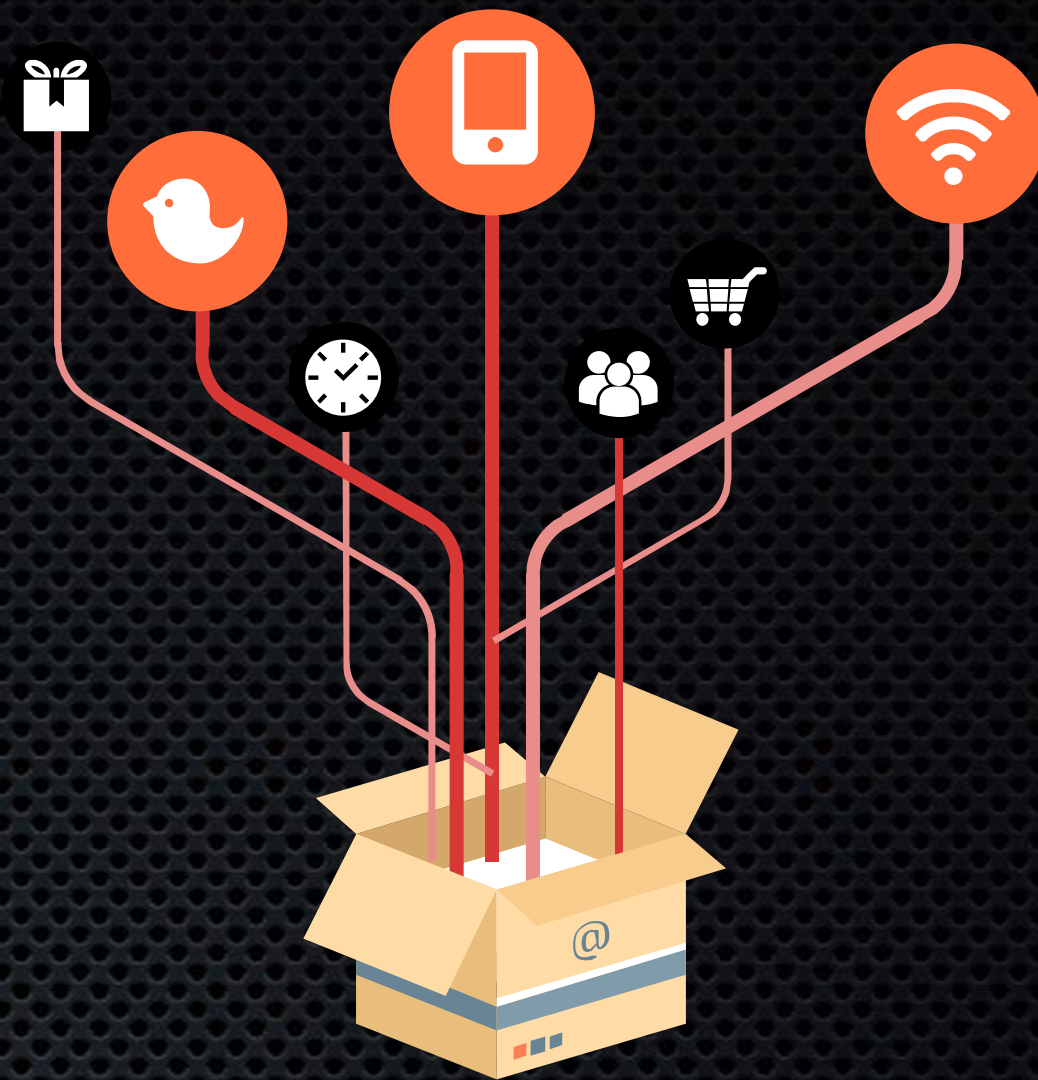


3) 、引荐流量

1) 品牌

2) 合作

3) 用户匹配





二、推广的阶段

推广的阶段

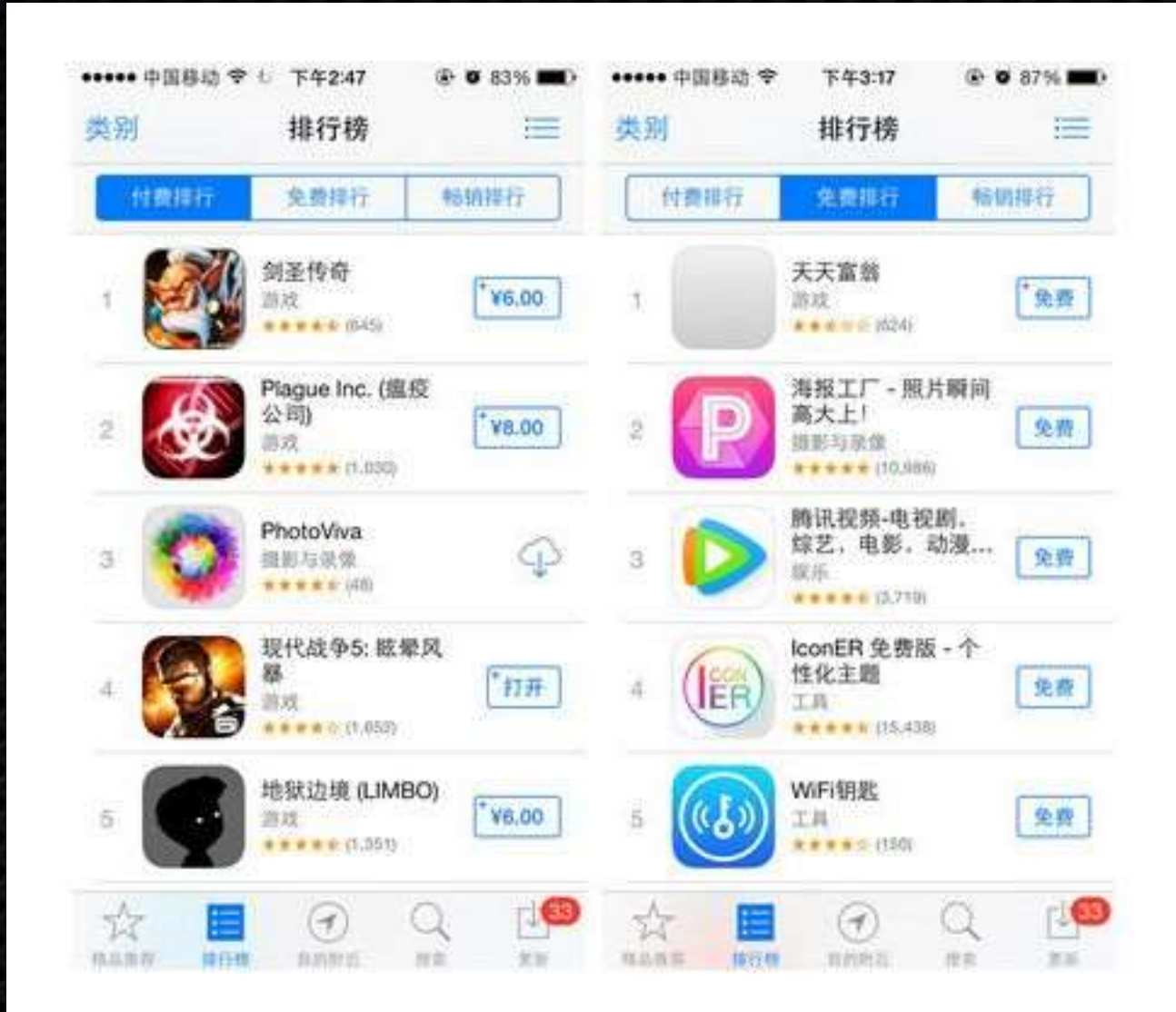


▶ 1、App store (榜单/搜索/CPT)

▶ 2、超级APP/信息流

▶ 3、新媒体

1、App Store (榜单/搜索)



2、超级APP/信息流



WiFi万能钥匙



中华万年历

连接时间和有趣的事



阅读原文 阅读 1629 占 20 举报

推广



亲宝宝育儿

0-6岁育儿早教必备

下载

3、新媒体

评论

苏晓宇 昨天 20:16

因为对世界好奇，所以我想去偶遇更多陌生人；因为渴望真实，所以选择用Tiki随机视频聊天。传送门：网页链接



来自 One Plus 3 (4G)

如何评价咪蒙的文章《老子买不起房，但买得起家》？ [修改](#)

虽然最后是网易严选的广告，不过这篇的确提了个好问题——房子和家的归属感。经济角度来讲，房子只是个不动产，不是家；但是又有多少人接受租来的家呢？或者愿意...[显示全部](#)

[关注问题](#) [写回答](#) 4 条评论 [分享](#) [邀请回答](#) [举报](#) ...

[查看全部 34 个回答](#)

 **令狐富贵**
公众号：令狐富贵

125 人赞同了该回答

咪蒙女神又打自己脸了
前几天还在劝大家买房，说房子能带来幸福感，教育女性找买得起房子的老公，今天又堂而皇之的告诉你“不买房子也可以很幸福哦”
告诉你不买房子生活会很惨的是咪蒙，告诉你不买房子生活照样幸福的还是咪蒙，这个现象被称为“薛定谔的迷蒙”

这不是咪蒙第一次打自己脸，当然也不会是最后一次
咪蒙曾经在微博上把爱国比喻成兽交，却又在公众号上口口声声说“永远爱国，永远热泪盈眶”，曾经是女权斗士教育女性要有工作不怕老公出轨，又劝女性靠白皮肤大长腿拴住老公
无论咪蒙她写什么内容，前后观点是否矛盾，粉丝们都欣然接受，甚至深有感触，感动哭了，这就



三、推广的渠道

1、渠道盘点

应用商店



信息流



网盟



新媒体



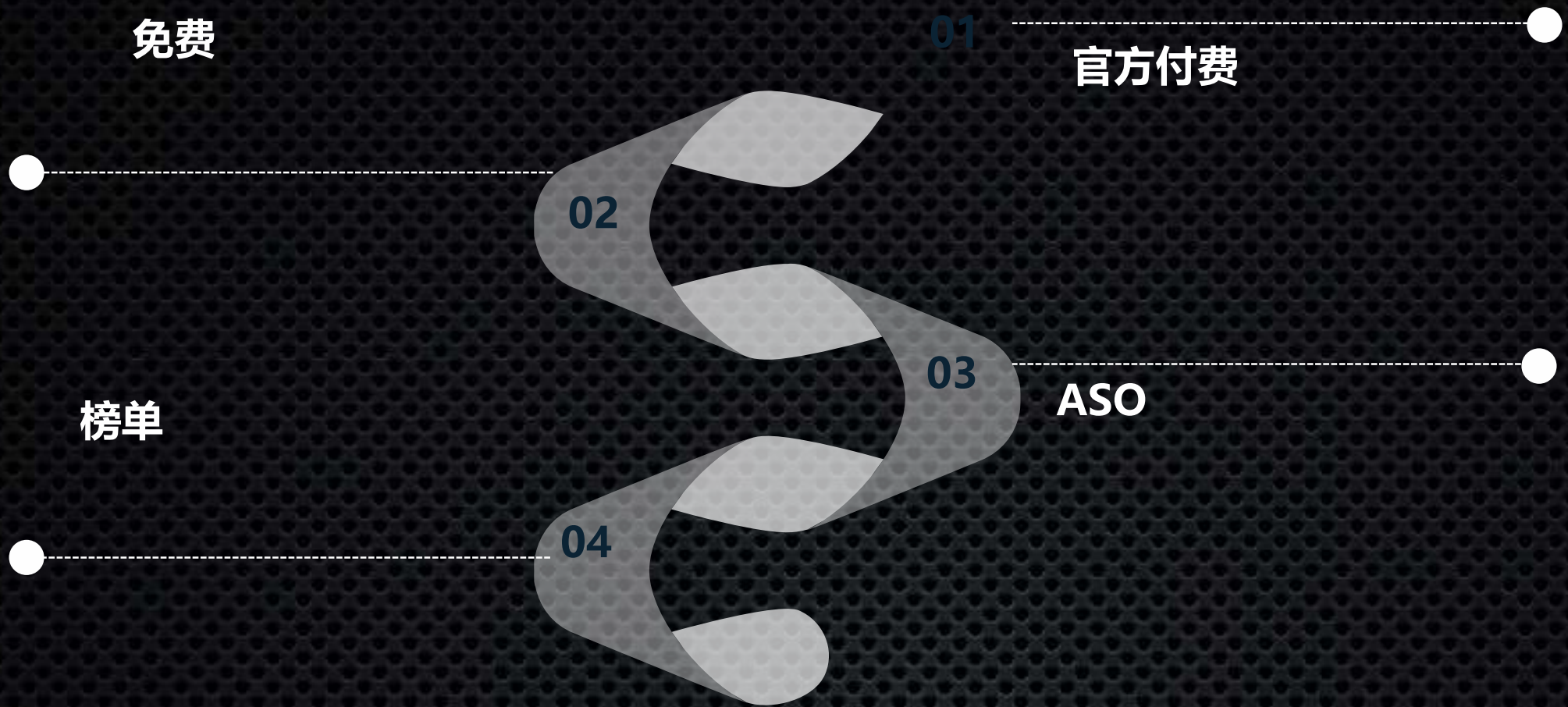
网盟



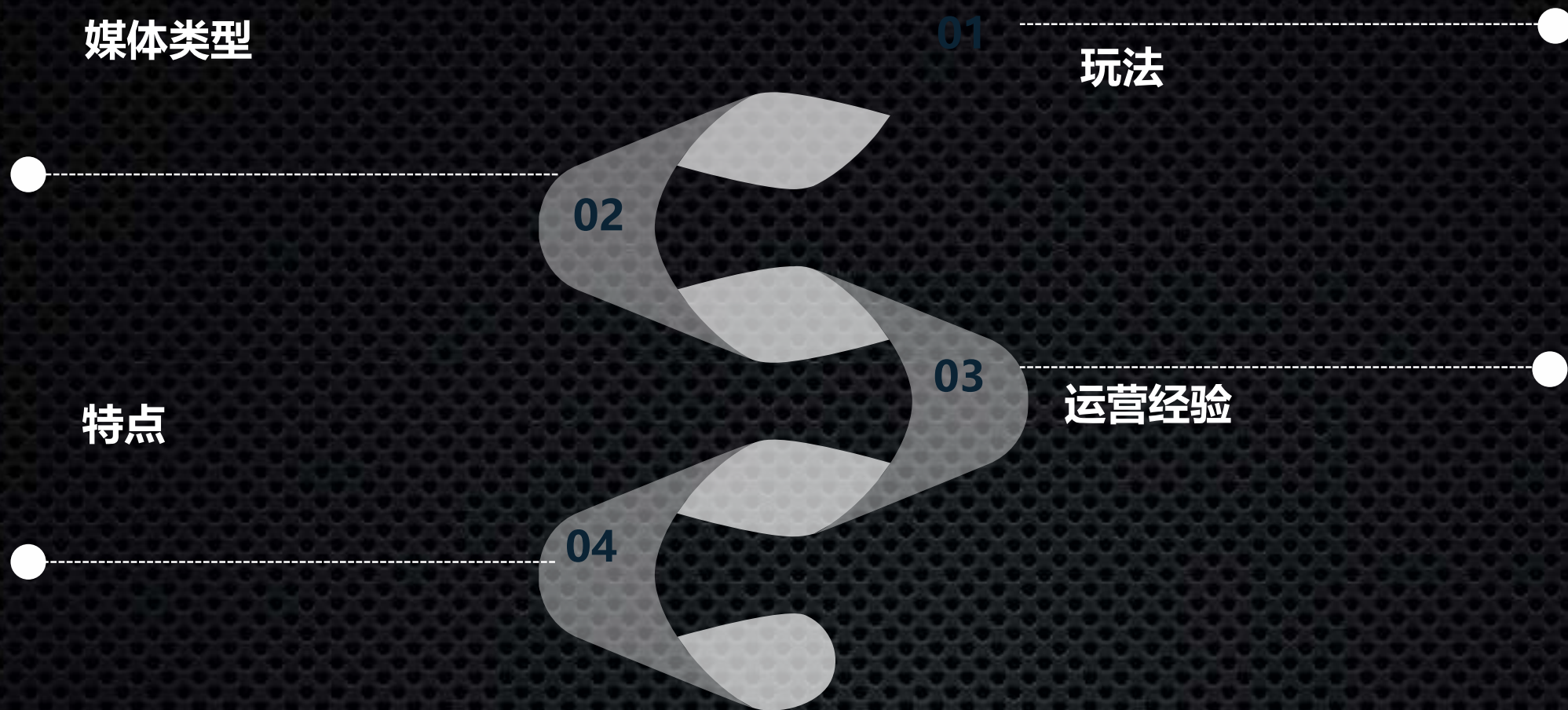
其它



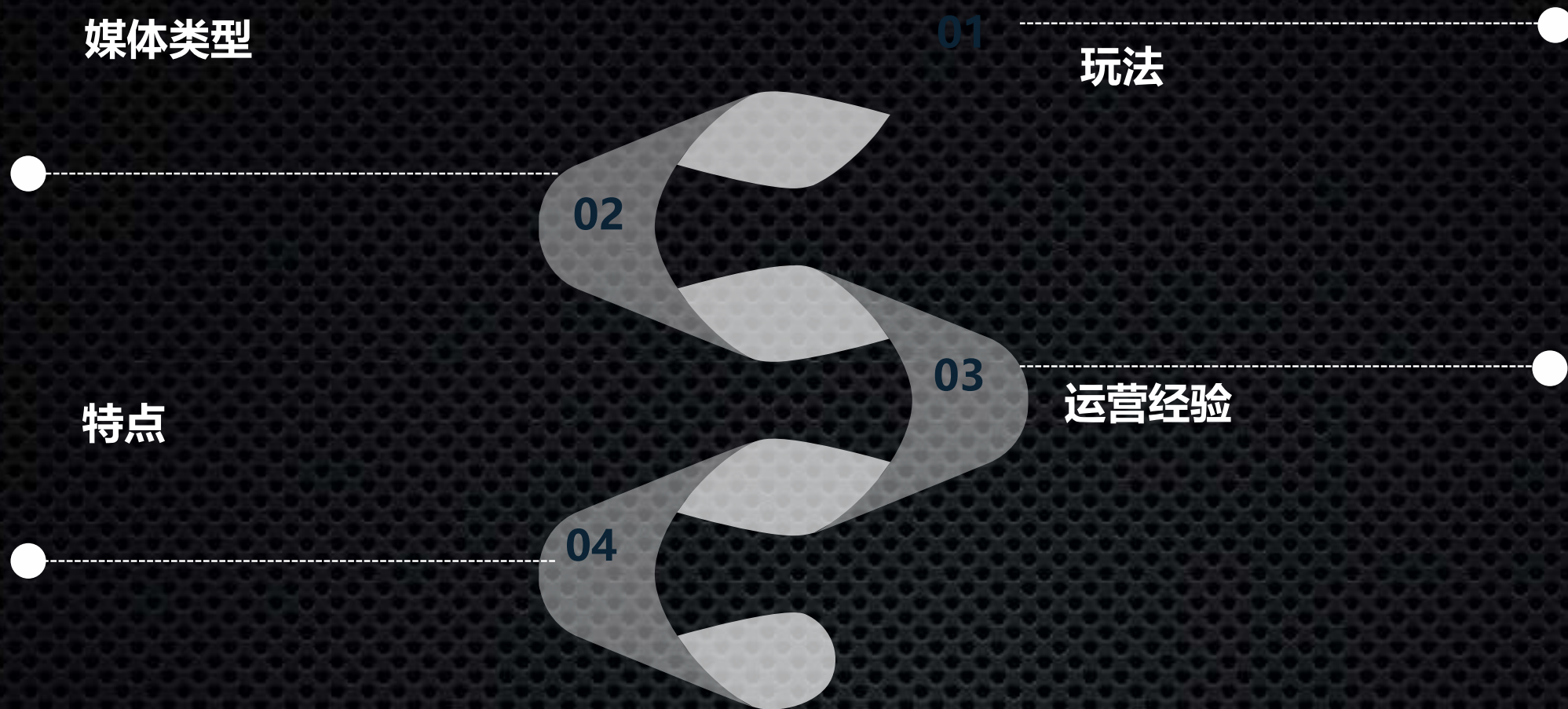
1)、应用商店



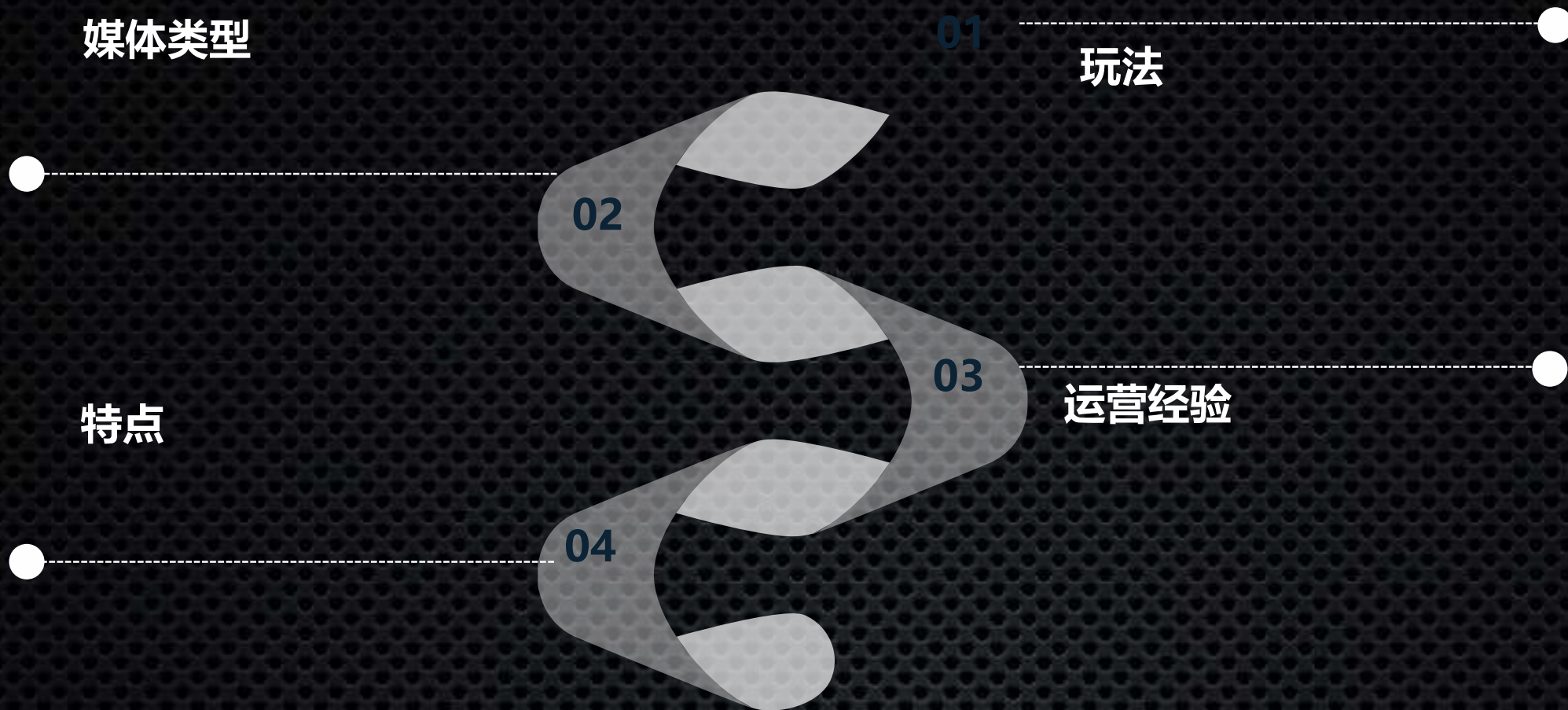
2)、信息流



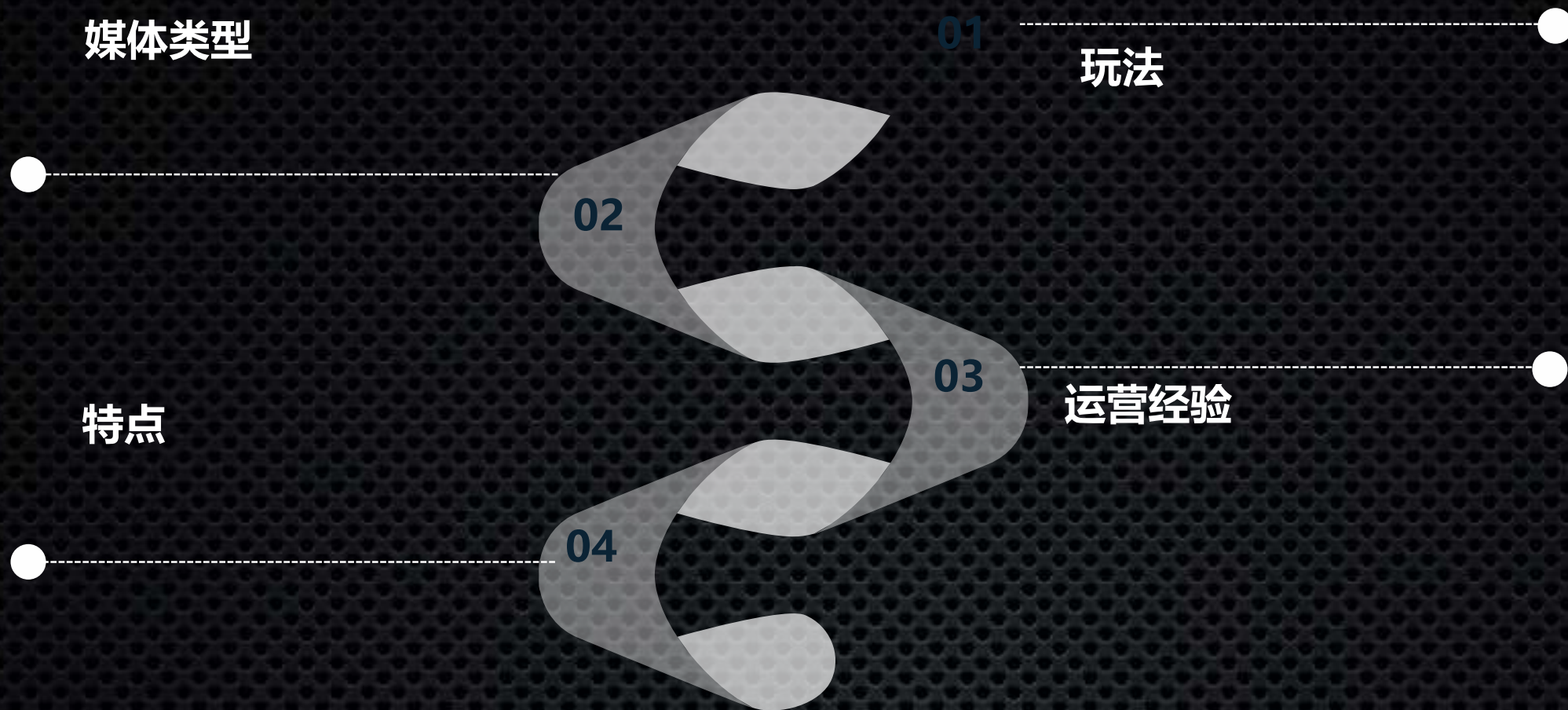
3)、超级APP



4)、网盟



5)、新媒体



2、渠道策略





四、下半场破局

1、下半场的问题

- 1) 钱 少 了
- 2) 竞 争 激 烈 了
- 3) 流 量 增 长 红 利 没 了
- 4) 用 户 注 意 力 ， 使 用 习 惯 变 了



2、破局之道

品牌

内容

用户

社交



破局
之道

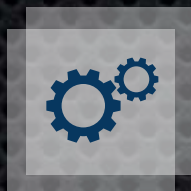
1) 品牌

品牌

搜索覆盖



问答覆盖



活动覆盖



社交覆盖



视频覆盖



其余覆盖



2、内容

通过内容获取用户
通过内容提升口碑/品牌，提升转化率

品牌
用户



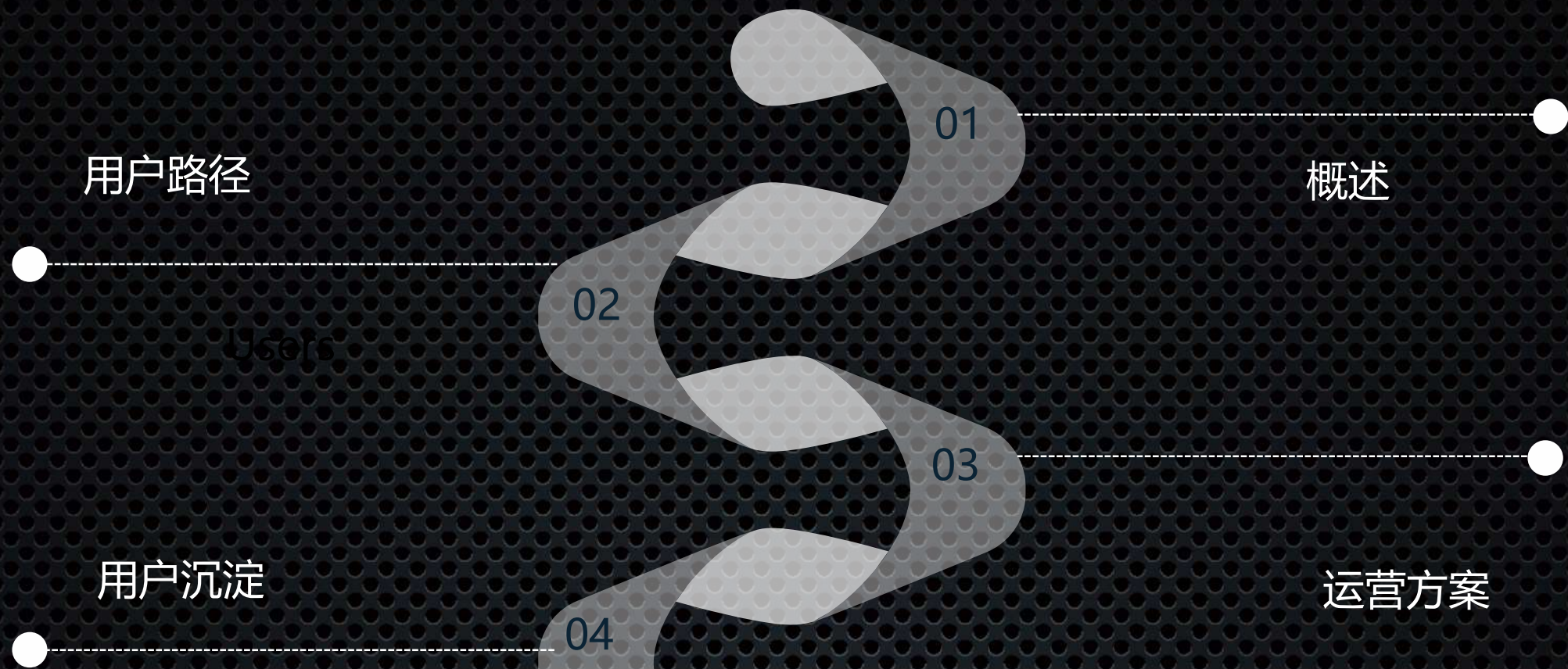
干货内容
问答
免费礼品
热心答疑

运营
推广

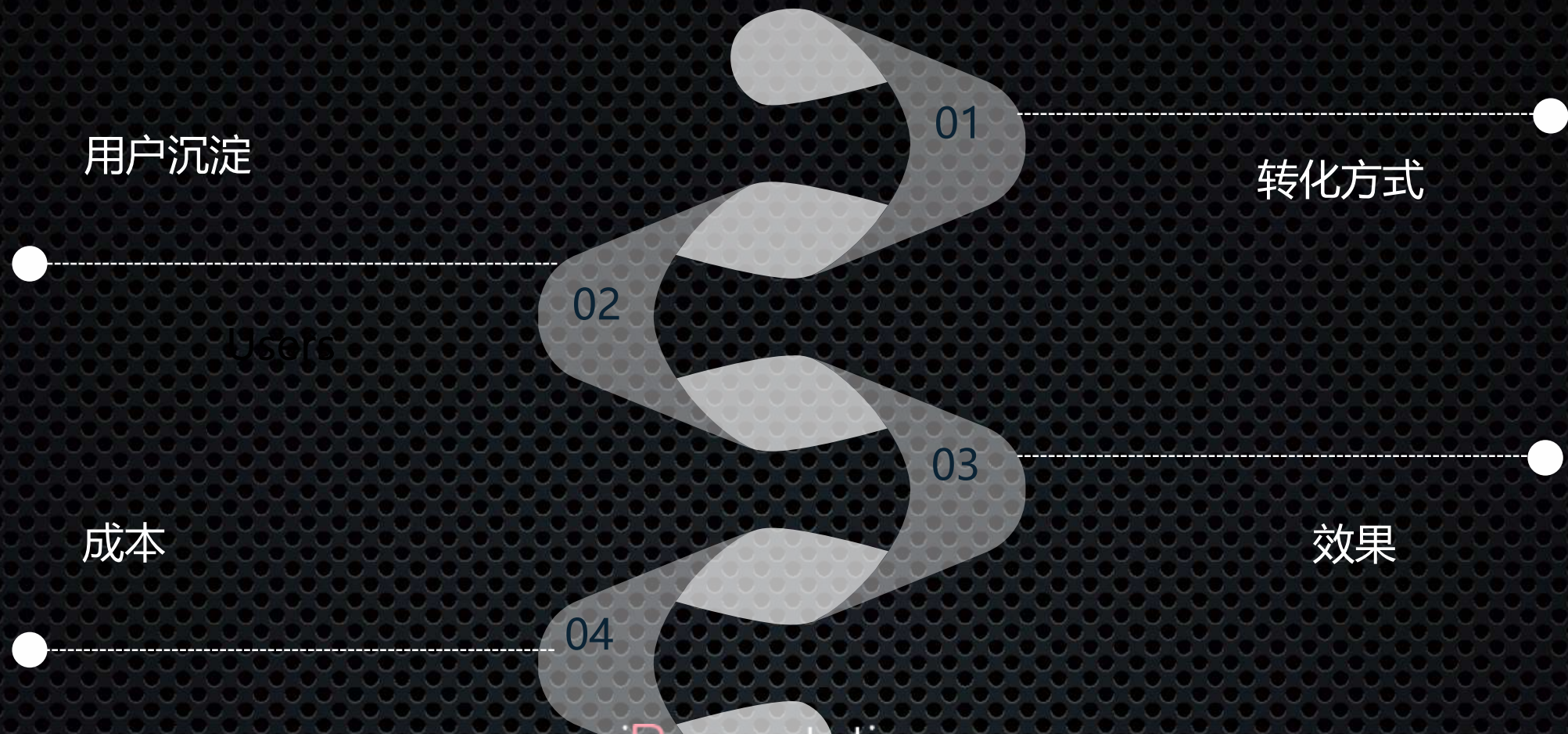
2、内容



3、用户



3、用户



4、社交

类型

官方
自媒体

自媒体

传播者
传播媒介
传播形式
传播内容
运营经验

THANKS

欢迎一起讨论

扫一扫关注我

