

6 个 APP 应用市场运营推广方法

【导读】应用市场很大，但是挑战也很多，前些天和某个市场运营团队闲聊的时候，他们纷纷吐槽，Windows Phone 现在还不够普及，特别是女性群体。很多刚接触 WP 手机的用户表示不知道要去哪里下载游戏和软件，也有一些人在纠结 WP 手机是不是需要和 iPhone 一样越狱或者和安卓手机一样刷机等等。熟悉安卓和 iPhone 的用户都知道，下载一款 APP 无非有三个渠道，一是手机内置应用市场，二是 PC 端手机助手，再者就是上应用市场网站下载。我给了他们一些建议，任何一款网络产品的最大载体其实都是 website，网站推广是否给力，直接影响到装机量和激活量。下面我就大概讲讲 APP 应用市场网站推广的六个技巧。

一，分析竞争对手

这是任何网站在开展推广之前必须要做的一件事情，知己知彼方能百战不殆嘛。分析竞争对手，可以让你清楚你的用户在哪里、你的行业前景在哪里、对方有哪些方面可以值得我们借鉴、有哪些错误是我们必须要避免的、他们的推广渠道在哪里等等。分析竞争对手以后，要整理一个详细的报表：

1，对手网站的 UI 设计

2，对手网站的栏目框架设置

3，对手网站的内容更新频率及来源

4，对手网站的推广渠道及营销策略

5，对手网站的优点及缺点（双方竞争力对比）

二，做好站内架构

分析完竞争对手之后，找出自己的长处和短处，突出优点、修改缺点，以最符合人性化和 SEO 的程度做好站内优化。站内优化大概有以下几个方面：

1，网站 UI 设计（主色调、页面布局）

2，网站标题、关键字和描述设置（标题长度、关键词密度）

3，网站代码编写及功能设计（多余代码、多余 Flash、图片及特效）

4，站内链接布局（网站地图、面包屑导航等）

三，做好网站内容

一个网站如果只有合理的设计和架构是不行的，还要有用户喜欢的内容和服务。APP 市场就是一个提供手机 APP 下载的网站，这样的网站要做到 APP 更新及时、数量多、安全、下载速度快。如果一个 APP 下载网站，没能及时更新最新发布的游戏和软件、APP 的数量不多、下载速度过慢、下载下来的 APP 存在 恶意行为等，那这样的应用市场只有等着被市场淘汰。

四，建立自己的用户圈

人和物都喜欢以类而聚，做任何一个网站，建立自己的用户

圈是非常必要的。第一，让自己的用户在讨论自己的网站，可以从他们的讨论中获取用户的使用感受、网站的不足之处、用户对网站的期许等等；第二，网站内测、公测、BUG更新、新产品发布的时候，圈子里的用户会是一批最早最活跃的人；第三，通过建立用户圈子，以口碑相传的形式传播网站品牌和影响力。建立用户圈子可以有以下几种途径：

1，QQ群(最直接最快速，用户量最多)

2，微博(较热门、传播速度较快)

3，微信(新热产品，运用好微信公众号可以取得很好的营销效果)

4，论坛(虽然即将过时、维护难度大，但是通过用户不断的积累，也在一定程度上起到很好的效果，如小米社区和魅族社区)

五，在自己的圈子里推广网站

建立好自己的用户圈，接下来是怎样去维护、扩大用户圈及如何在用户圈里推广网站。如果建立起圈子以后，不去维护和发展，那么这用户圈是一潭死水，如同虚设。那么怎样去维护和扩大呢？怎样在圈子里有效的推广网站呢？

1，QQ群是最直接的聊天方式，需要安排一两个对网站和产品非常熟悉的人来活跃群里的气氛，及时解决用户对网站和产品的疑问和行业专业的资讯。

2，微博上要第一时间发布产品新信息、和粉丝互动交流、

利用微博举行有奖活动等，充分利用微博这个客户服务渠道。

不管是 QQ 群还是微博或者微信，都是把人聚合在一起的方式，那么如何去利用好这些聚在一起的人，就要看我们的营销手段。第一，第一时间和用户沟通，倾听用户的诉说；第二，产品新信息、BUG、官方活动等要第一时间通知用户；第三，不定时举行线上活动、线下聚会等。

六，在别人的圈子里推广产品

上面说到建立自己的用户圈，在建立自己圈子的同时，别人也在建立自己的圈子。在自己的圈子里推广很容易，那么如何在别人的圈子里推广呢？下面我就以 QQ 群为例：

1，你要先加入同类产品（网站）的用户圈子，如 QQ 群，你可以理解为卧底。

2，看用户对该网站的评价和吐槽，这一点可以包含在上面的竞争对手分析中。

3，当用户吐槽该网站的的时候，可以通过私信或者单聊的方式告诉这些用户，我们的网站和产品比这个的好、功能更齐全等等。

4，实行大小号策略，先以小号单聊发布广告信息，然后截图保存，以大号身份到群里举报小号，同时贴上截图当证据，等着小号被 T，这时候你可以讨好群主，说不定还混个管理员。

方法很多，大家可以多多研究，其实思路很简单：卧底、静观、挖墙脚、借位上升、再挖墙角。

以上六点，是我对 APP 市场的一些看法，肯定有朋友会问，没讲到关键词优化、搜索引擎排名方面的东西。没错，没提到不代表不重要，但是可以以运营为主以营销为辅。服务性较强的网站，应该多往口碑方面着手，而不必过多纠结搜索引擎排名等等。