

APP营销是什么意思？

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/170435899346099.html>

范文网，为你加油喝彩！

2024年1月4日发(作者：理性认识的特点)



心中有梦，方能远行

APP营销是什么意思？

今天这是第33篇原创文章，是有关APP营销的内容，希望对大家有一点点帮助，每天学习一点点，每天进步一点点。

一、什么是APP营销

首先我们要了解一下APP是什么，APP全称Application，就是安装在移动设备上的应用程序，比如我们手机上的软件，就叫APP。比如我们手机上的常用软件，社交软件、新闻资讯软件、支付软件、视频软件、短视频软件、漫画软件、工具软件、地图软件、打车软件、购物软件等。

知道了什么是APP，那么APP营销就不难理解了，指的就是应用程序的营销，通过对APP的营销推广，让用户了解、下载、使用、分享，并且形成依赖和成交的目的。

二、APP营销的特点

1、依赖性强

企业开发APP目的肯定是为了成交。但是怎么才能让用户使用呢？肯定是这个APP对用户有用，而且非常的方便。既然对用户有用且方便，那么，一般情况下，用户是不会卸载的，除非这个APP对于用户来说就像鸡肋，食之无味弃之可惜。所以，APP的功能是围绕着目标用户群体的需求和潜在需求进行挖掘和更新迭代的，因此，用户下载了你的APP一般情况下是不会卸载的。因为用户对它形成了依赖，这里举例大家应该就明白了，比如微信，是不是很方便，是不是几乎对我们每个人都有用，但是微信它不仅仅能打电话和聊天，还能交话费、购物、学习、看视频、玩游戏、打车、存钱等等。对于一个人来讲，几乎是涵盖了它常用的各项功能，因此，我们就对它产生了强依赖性，因为该APP已经成为一个人在生活、学习、工作上的好帮手。

2、互动性强

由于互联网的飞速发展，现在各行各业的APP数不胜数，为了增强用户粘性，真的是绞尽了脑汁，为了就是增加用户的互动性，不管是哪种类型的APP，一般情况下，用户都是以各种各样的形式进行这互动，不论是用户之间的互动，还是用户于开发者之间的互动。

(1) 假如人们看到一个热点新闻，一般都会进行评论、点赞、分享等行为，用户对新闻内容的评论，用户A对用户B的评论或者回复等。

(2) 假如我们使用的某款APP，发现了不便之处，就可以向企业进行反馈。或者自己的一些想法可以直接反馈给企业，然后就这样，因为用户的互动，也让这款APP不断的完善，不断的让人们接纳和使用等。

3、营销精准

一般一个APP的使用者，必然是使用者认为该APP对自己有帮助，上面有自己需要的内容

或者功能，也就是说APP的使用者要不就是我们的用户，要不就是潜在用户。我们针对自身APP的属性和功能，以及服务，针对这些使用者做出的营销效果，往往是强于其他营销方式的。

三、APP营销的方法

1、ASO（应用商店优化）

ASO优化类似SEO优化，前者是符合应用商店的规则进行优化，后者是符合搜索引擎的规则进行优化。前者是优化的主体是APP，后者优化的主体是网站。

(1) ASO优化项目有：标题、关键词、详细页描述、LOGO、评论等。

(2) ASO优化渠道有：手机厂商内置APP、手机厂商自带应用商店、手机APP下载网站、第三方手机APP应用商店等。

2、ASM（应用商店推广）

ASM推广类似SEM推广，ASM推广的因素和渠道和ASO几乎是一样，只不过ASO优化相对是免费的，ASM推广是付费的形式。

3、必不可少的营销方法

这里必不可少的营销方法指的就是包括线上和线下的各种营销方法，比如线下的地推，线上的网络营销，比如SEO优化、SEM推广、信息流广告、论坛营销、自媒体营销、口碑营销、事件营销、视频营销、软文营销、社群营销等营销方法。

最后，如果觉得有用，你可以分享、点赞、收藏、关注或者留下你的宝贵的观点，鼓励我继续为大家分享原创内容。同时我希望每一篇文章都能对大家有一点点帮助。



我们知道个人
是微弱的，但是我
们也知道整体就是
力量。

——马克思

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发