

关键词：手机APP推广,企业APP推广

内容概要：

在当前安卓市场中，有约近一半的APP的下载量几乎无人问津，这些APP基本是以企业APP为主。为什么会出现这种情况呢？其实，从本质上来说，就是因为企业APP推广没有很好的去计划，自然就不会产生实际的价值。关于手机APP推广的方法和渠道有很多，...

正文：

在当前安卓市场中，有约近一半的APP的下载量几乎无人问津，这些APP基本是以企业APP为主。为什么会出现这种情况呢？其实，从本质上来说，就是因为企业APP推广没有很好的去计划，自然就不会产生实际的价值。

关于手机APP推广的方法和渠道有很多，在执行APP推广方案的过程中，针对安卓手机应用商店的推广，往往是第一步也是关键的一步。因为谷歌Android倡导自由开放，因此，在国内第三方的安卓手机应用商店可谓百花齐放，目前主流的就包括360应用市场、腾讯应用宝、百度应用中心、豌豆荚、安卓市场、91助手、小米应用商店、华为应用市场等，下面将针对各大应用商店的APP推广策略在本文中进行研究。



APP排名，即APP在应用商店中的展示位置，推荐位、排行榜、搜索结果，凡是能进行操作的，都应该尽量争取做到最优，比如新品首发推荐，分类榜进入前20甚至前10位，核心关键词搜索进入前5位甚至前3位，只有获得更高更好的位置，才能带来更多的展示，从而吸引用户下载APP。

上述操作均可以通过App数据优化(即App刷榜刷量)进行实施，ZesMob建议在具体执行过程中，可以先进行竞品分析，然后根据应用市场的份额分阶段进行操作，同时配合其他渠道进行推广，比如社会化媒体(微博微信)、线下活动推广、移动广告投放等。比如优选App刷下载量的手机应用商店，包括360、百度、应用宝、豌豆荚、安卓、小米、华为、联想，可以根据同类型APP在应用市场的数据表现，来进行有针对性的刷量安排，同时按照刷量的一定比例来进行评论优化。

前期安卓手机应用商店推广策略包括：新品首发(应用上线前10天申请)、新品推荐(新品首发结束后，进行申请)、专题申请(找到类似应用，建立联系表格、讨论组、微信群)、市场优化(新品首发结束后，主要上线刷量、评价、评分、分类榜收录排名)、换量准备：找到5个确定的用户基数差不多，同时目标受众一致，不含竞争关系的换量应用。

在执行上述App推广策略的同时，要不断进行数据分析，比如用户反馈，市场优化后的数据监测，查看市场以及产品的吸量能力，最好还能够研究专题合作产品，熟悉他们的功能、用户群，努力找到合作点。

好的开始，是成功的一半！做好安卓应用商店推广，会给后期APP推广带来很大的帮助，是非常有必要进行仔细研究。

## 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