# App分析

# App方案

## 品牌建设

与武汉的精神与口号相结合，“武汉每天不一样”，“敢为人先，追求卓越”，形成自身的一个特色。

1. 资讯内容与定位保持一致。
2. 与武汉本地品牌建立强联系。
3. 与各创新，创业的机构或孵化器进行合作。

统一的中文、拼音品牌形象。

1. 强化中文品牌形象，弱化拼音品牌形象
2. 可以定位于云端武汉、武汉惠民、武汉直通达等。
3. 重新确定拼音品牌，提前部署域名等重要内容，如： yuanwuhan，
4. 逐步弱化iwuhan的品牌，必要的时候进行网站域名更换

## 功能及优化建意

1. 暂时去掉资讯与活动这两个功能，或将这两个功能弱化。
2. 在网页版的页面加上流量统计，相关的工具有：百度统计、站长统计、我要啦等

3、在App上加入流量统计，相关的工具有：友盟等

## 整体规划

第一阶段：收集用户数据，不断更新用户模型，有目的性调优

关注：用户浏览行为，启动次数，启动时间段，停留时长。真实数据很重要，尽量做免费渠道。

第二阶段：扩大影响，吸收用户。

关注：新增，活跃，留存及渠道数据。用户量爆发是最好的。

第三阶段：强化品牌意识，通过各种活动运营、增值服务创造营收。

关注：广告用户数，点击量，浏览与点击量转化。

## 上线规划

用户导入的难点在于下载比较费流量，尽可能省流量下载。在论坛和推广的地方引导大家使用免费流量：

1. 发布官方版本
2. 在论坛发贴，引导大家使用免费流量
3. 通过政府对群众进行强制执行，引导
4. 通过网页版进行引流
5. 在各商圈，有免费wifi的地方放置易拉宝
6. 通过各媒体以软文的形式进行引流
7. 通过搜索平台进行广告推送，可以定位到武汉市
8. 通过网站端引入流量。
9. 在各渠道购买点评。

引流之后对用户进行画像，找到用户群的定位

通过用户的使用情况，采用不同的运营策略

## 上线活动方案

### 线上活动

周期事件：

应用市场发布

积分墙推广

广告平台推广

品牌基础推广（百科、问答）

论坛、贴吧推广

微博推广

微信推广

软文推广

事件营销

APP发行商合作

转发达到300人，可以获得礼品，转发人数最多的，可以得平板呀，平板呀。

### 线下活动

装机，装机

宣传单

海报

合作点活动

各种产品圈子的聚会活动

## 方案选型

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **时间** | **内容** |  |
| 5月 | 准备微信号，微博号 |  |
| 5月 | 确定一个内容运营的人员 |  |
| 5月-6月 | 确定合作媒体及细节 |  |
| 5月-6月 | 查找公开wifi的各商家，比如 |  |
| 每天 | 更新微博，微信 |  |
| 线下活动 | 周期性易拉宝展示 |  |
| 线下活动 | 通过各公共的机构联合举办活动，让大家安装APP， |  |
| 线下活动 | 下载app送礼品 |  |

## 品牌分析

与武汉的精神与口号相结合，“武汉每天不一样”，“敢为人先，追求卓越”，形成自身的一个特色。

1. 资讯内容与定位保持一致。
2. 与武汉本地品牌建立强联系。
3. 与各创新，创业的机构或孵化器进行合作。
4. 与各大企业中创新的内容进行品牌、传媒类业务合作。

## 品牌建设

积分系统，签到系统

最开始可以签到一次，获得多少积分，可以自己选一张优惠卷。

壁纸、表情包、各种桌面、皮肤

方便制作成T恤等。

媒体合作

基础建设

在商家放置广告牌，与商家合作，一起运营免费wifi

地推

各大商业街下载送礼品，

各大商业街易拉宝持续展出，

不吃肉，省钱买房

## 商家wifi合作

商家的wifi，一般空着就是空着。我们可以让他们提供密码，我们会在连接wifi的时候，每联通10个人，就会有一个收到通知栏的消息“爱武汉为您联上小肥羊的wifi”，最好是只在应用内显示。

可以做一个本地优惠信息展示的功能，用户可以订阅相关品牌的活动内容。有更新就会提示。

商家可以提交文字信息，也可以上传照片，上传照片的商家要有押金5000，万一上传了非法的内容呢。

怎么搞的像美团似的。

## 核心优势建设

抽奖功能，里面全部是品牌的logo，

功能背景可以是一个广告，

功能背景旁可以做很多的广告，

老虎机的广告内容，可以支持很多个。

幸运大转盘，为了让logo显示明显少弄几个

本地化的一些服务，优惠卷

各超市打折信息，全部集中起来

优惠券，弄的像团购一样，美团，大众点评，这个难度比较大。

霸王餐，有一定的机率可以到合作商家那里免费获得商品（吃的，穿的，用的）。

免费wifi的应用里面不打广告，只为其他的自有应用打广告，提高其他应用的转化。

LBS活动，留言墙，在那个wifi点留个言，可以让陌生人之间有交流。

**陌生人社交**。

转发达到300人，可以获得礼品，转发人数最多的，可以得平板呀，平板呀。

平台的发展方向，必须是某个细分领域的O2O市场。因为本地有一个比较强大的得意生活。得意生活已经形成壁垒。

可以做平台，也可以做成得意生活这种。

可以做资讯，做服务，做游戏，也可以做O2O。

都有很广阔的天地。

平台里面有平台

微信的钱包，又是不一样的天地。

发现，又是各种平台

16wifi里面照搬UC浏览器的模式，内嵌各种平台。

扩展到LBS之外，用不用wifi都可以使用应用。

就做成平台，各资讯端进行融入。可以是企业性质（）

平台性质就可以引入应用，引入各项服务。可以做的像UC，可以做的像支付宝那样。

拉新靠推广，留存靠运营。

其他的，其他的。。。。什么呢。。。。

**给一个爆火的理由，给一个爆火的支点。**

**非核心功能**

新闻，

## 吉祥物

吉祥物

### 吉祥物来源意义

智能机器狗（小智）吉祥物：

我是XX，我为武汉的WIFI带盐。

我是XX，我为武汉的科技带盐。

我是XX，我为武汉的网络信息带盐。

我是XX，我为武汉的智慧城市带盐。

机器狗的名字也要通过品牌分析，确定有一定的意义，好记，容易留下深刻印象最好。取名以容易记住为主。

小狗有自己的个性，有自己的爱好，可以有各种周边。

斑点机器狗，识别性很强。

像《超能陆战队》里面的大白类似的形象。

萌，贱，高智商

大头大头下雨不愁

瘦，胖，两种体形，可以在春夏秋冬各季节进行活动。

比如：智能机器狗

可以通过佩戴的形式，大家可以清晰的分辨出是吉祥物。在长跑的过程中会以多个形态表现出来。

虚拟的漫画形象，

希望能有公司可以实体的展示，比如可以和光庭导航等企业进行合作宣传。

比如有个智能公司开发一款智能机器狗。

### 吉祥物院校合作

院校合作

1. 课题合作
2. 毕业论文合作
3. 院校合作
4. 与武汉的游戏动漫进行合作
5. 与动漫学校进行合作
6. cosplay玩家合作
7. 请到比较权威的老师，导师参与到这个活动中。
8. 在光谷社区，各大社区开通话题讨论。让话题在集中的地方进行引爆。
9. 学生在社区，论坛发表的时候，要持续性的放量。
10. 在发展过程中碰到的问题，让参与题课的众多学生想办法。如怎么让游戏动漫公司接受这个角色。
11. 与各电视娱乐节目合作。
12. 各种事件营销
13. 签到和积分系统

### 吉祥物周边

衬衣，T恤，针对学校的社团，进行选择性的赠送。

吉祥物的

T恤的质量要有保障

学校里面其实是有很多的选题，很多的选题都是重复而没有意义。

创建一个社团，可以在各社区论坛进行发表。作为主要的聚焦点。

弄一个综合性的大学，不同大学的学生在同一个社区论坛上发表看法，交流意见。

对论文的编写和实践内容进行引导。

根据中国特色，要设一个第三方的职位角色。

### 吉祥物时间节点

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **时间** | **内容** |  |
| 5月 | 注册新公司？专为吉祥物做推广的公司。 |  |
| 5月 | 与美术学院的老师确定形象，制作吉祥物的制作。 |  |
| 5月-6月 | 确定可以进行吉祥物制作的公司，制作吉祥物服装的周期。数量与价格之间的关系。 |  |
| 6月-8月 | 与院校老师进行沟通，汉口两所大学，武昌三所大学，具体的数字要再进行分析 |  |
| 6月-8月 | 与研究生的导师进行联系，确定研究课题，可能这个时候确定不了，9月到10月需要再确认一次。 |  |
| 7月-8月 | 吉祥物晚上开始到各商业街游行，合影，签字，下载app等 |  |
| 6月-8月 | 为吉祥物设计各种表情，各种动作 |  |
| 6月-8月 | 制作表情包，供9月份之后大学生的讨论使用。 |  |
| 6月-8月 | 建立沟通的官方渠道，让大家在一个论坛内进行沟通。 | 可以和光谷社区进行合作。运营？创新？创客？ |
| 6月-8月 | 确定各版的内容，各版的版主。 |
| 6月-8月 | 准备对学校的学生的引导内容 |  |
| 6月-8月 | 确定两个企业，参与事件营销 |  |
| 9月-10月 | 准备策划一次上电视的活动 |  |
| 9月-10月 | 去各学校进行沟通与说服学校的学生选择论文题目 |  |
| 9月-10月 | 可能要与研究生的导师进行课题的确定 |  |
| 9月-10月 | 两家合作的企业进行事件营销 |  |
| 9月-10月 | 每周在各媒体循环进行事件营销 |  |
| 9月之后 | 开始对学生的内容进行引导 |  |
| 10月-12月 | 争取有一次上电视娱乐的经历 |  |
| 10月-12月 | 与官方沟通，在达到一定效果之后，给吉祥物一个官方的职位，为合同工，合同期为3年。 | 争取春节的时候可以确定 |