

步步赚

每天运动的步数换取金币，金币可以用来打开红包

产品模式

使用场景：用户希望将每天产生的步数能转换成收益

存在需求：每天的步数转换成对应的收益（高频，低收益，不重要，不急需）

解决方案：通过将步数换成金币，金币用来开启红包或者兑换商品，红包来源于观看广告，体验其他的应用。

运营模式

目标用户：微信用户

推广渠道：分享裂变（邀请奖励）

留存方案：每日免费红包（服务提醒），大量的体验活动，高质量的兑换产品

商业模式

广告：小程序内嵌广告

产品体验：引导活跃玩家关注需要推介的新产品，收取推介费用

Q：步步赚的产品核心是什么？增长关注点应该放在哪方面？

步步赚的产品核心是流量，而不是步数，每日步数仅是一个拉新的门栏，因为步数这个每个人每天都会有，也就把产品拉到了一个高频的层面上，因为**每天的步数都可以获得收益**，利用用户的贪小便宜心理，提高留存。由于产品模式过于简单，竞争力非常大，如果是拼获客成本这样会导致收益降低，且本身该类用户的粘度本来就不

大，所以增长的关注点应该是在 保持大量的**体验奖励**以及适度高质量高收益的广告，考虑开发自助发布体验APP 功能，平台做审核会大大的降低人力成本，同时维护好金币兑换的商城，控制商品的成本以达到增加盈利的目的。