

APP 推广常见的 10 种渠道分类

现在 APP 推广越来越难，选择好的渠道无疑非常重要，本文为大家分享 APP 推广渠道的相关知识，[APP 推广主要分为线上推广和线下推广 2 大推广方式](#)，线上又包括应用市场、自媒体、积分墙等不同推广渠道。

1.应用市场渠道

APP 在应用市场渠道上架是推广的第一步，也是产品初期获得下载的主要来源，各应用市场都有首发等免费的资源位，还有例如论坛等内容推广形式，需要熟悉各市场的具体规则。

具体来说，应用市场包括以下几类：

[应用商店](#)：应用宝、机锋、安智、应用汇、91、木蚂蚁、谷歌商店、HTC 商城、小米、华为、魅族、OPPO、360 电子市场等应用商店，初期要做到所有渠道上架覆盖，找到最优渠道重点运营。

[运营商平台](#)：MM 社区、沃商店、天翼空间、腾讯应用中心等。

[wap 站](#)：泡椒、天网、乐讯、宜搜等。

[web 下载站](#)：天空、华军、非凡、绿软等。

[ios 发布渠道](#)：APPstore、91 助手、pp 助手、网易应用中心、同步推、快用苹果助手等。

2.积分墙推广渠道

积分墙是指在高流量的 APP 中内置积分任务，让用户通过下载、注册等行为获得积分。主要渠道包括微云、有米、万普等，需要有资金投入。

3.刷榜推广方式

刷榜推广指让自己的应用在教育市场的排行榜中排在前列，属于非正规手段的操作，但仍然有很多人在用。教育市场的排行榜排名会考虑下载量、用户评价等很多因素，应用市场是想将好的应用推荐给用户，刷榜要做的是让自己的应用成为应用市场认可的“好应用”。

4.社交平台推广

通过微博、公众号等自媒体渠道推广应用，也可以找第三方合作，投放信息流广告等方式进行推广。

5.换量推广

这也是常见的推广方式，可以找其他应用在产品中内置推荐位进行换量互推，如果找不到好的合作方，可以买量互推，至于去哪找换量或买量的合作，可以通过相关的第三方平台实现，例如鸟哥笔记的换量小程序。

6.手机厂商预装

这是非常老套却也非常有效的推广方式，11 年移动互联网刚起步时我们跑到买手机的地方让老板给预装，虽然麻烦但是成本低，有钱的可以直接找手机厂商聊预装合作。

7.线下下载送礼物

前几年北京有一条扫码一条街，下载应用就能拿奖品，从开始的一瓶水到后来的一个保温杯，一个娃娃，奖品价格从几块钱到几十块钱，现在

仍然不失为可以尝试的好渠道，只不过 APP 的安装步骤多，并且需要下载，可以让用户关注公众号或者小程序，从页面中下载然后领取奖品。

8.内容推广

内容推广可以建立自己的公众号、微博，或者在网络论坛里发帖曝光，也可以建立百度百科、360 百科等品牌宣传词条。

9.PR 传播

通过品牌营销来提升产品的下载量，APP 推广实际上也是营销的过程，通过各种渠道的曝光让用户产生兴趣。

10.裂变推广

裂变是增长黑客里的常用玩法，通过老用户转发邀请新用户，例如拼多多、趣头条都是行业典范。

总结：APP 推广无外乎 3 种推广策略，**首先是导流**，通过公众号、微博、小程序或者其他 APP 引导用户下载；**其次是信息曝光**，通过电子市场、PR、活动宣传、内容传播让用户知道你的产品并产生兴趣；**第三是推荐**，通过线下渠道的面对面推荐或者裂变的熟人推荐带来下载。