**针对Z系列APP的推广方案**

**Zfreshman, ZTel, Zwork**

推广Z系列APP的前提是要提供用户一个方便快捷的下载途径，如二维码等。

Z系列APP推广方案主要分线上和线下两条途径。

1. **线上推广**

* **论坛推广**

充分利用校内论坛（如CC98，飘渺水云间等）的优势，进行推广。以官方帖、用户帖两种方式发帖推广，同时可联系论坛管理员做一些活动推广（如首页活动窗口等）。发完帖后，应当定期维护帖子，及时回答用户提出的问题，搜集用户反馈的信息，以便对APP进行更新改进。

* **校内官网推广**

由于Z系列APP都是非盈利能给浙大师生日常生活带来便捷的应用，因此可以有针对性地联系校内官方网站（如求是青年网，Zfreshman本科生院网，ZTel学工部网等）进行宣传推广，当然如果能在办公网上进行推广就最好不过了。

* **校内邮箱**

可以联系ZJUemail相关人员，通过后台给全校师生的学工号相关联的邮箱发邮件，进行宣传推广。

* **iZJU**

iZJU是由浙大学生团队独立开发的校园移动平台。经过近一年多的努力，iZJU已拥有了相当可观的用户量。而本队的队长作为iZJU APP的主开发人员，可以充分利用iZJU这个平台对Z系列APP进行宣传推广，效果应当不错。

* **微博、微信、人人等社交网络营销**

可以通过微博、微信、人人等社交网络进行宣传推广，可以与官方账号如“浙大校友会“等联系，让他们帮忙转发推广这种非盈利的校内APP，相信他们会很乐意。

1. **线下推广**

* **书签**

可以借鉴最近一个移动公交车查询软件，设计Z系列书签，在校内进行发放推广。

* **横幅**

Z系列作为校内APP，对其推广当然少不了横幅这个重要的工具，在人流量大显眼的位置（如食堂附近）悬挂横幅，可以起到很好的宣传效果。

* **展报**

如果想要将Z系列APP的推广做得看起来宏大一点，在经费充足的条件下可以考虑做展板进行推广。

**此外，Z系列的每个APP有不同的受众，可以设计一些比较有针对性的有效推广方案。**

1. **ZFreshman**是一个着眼于浙大新生的应用。对于此APP的推广有许多有效的方式。

* **学长组**：

新生入学，每个班级都配有两三个学长学姐，专为其提供大学初期生活和学习上的指导。学长组几乎是新生入学首先接触到的值得信赖的人物，我们可以充分利用这个优势，首先将APP在学长组中推广，以他们作为宣传媒介，再将ZFreshman推广到新生中去。这应该是推广ZFreshman最为有效的方式。

* **图书馆门口放宣传展板**：

图书馆作为一个大学尤其是浙江大学的标志性建筑，它是几乎是每个新生一入学就会想要去观摩的地方，去图书馆的一般都不是行色匆匆的人，一般说来那些人群都有足够的闲心可以停下脚步，细看宣传展板的内容，新生看到有这样一个为他们量身定做的APP，估计百分之八十都会拿出手机扫一扫，下载安装。这样的推广应该也比较高效。

1. **ZTel**是一个离线的电话查询软件，包括浙大内部或与浙大相关的所有可查询的电话信息，方便浙大师生在离线情况下快速查找与拨打需要的电话。

这个APP对浙大校内办公人员很有帮助，因此可以先针对性地做个用户调查，再针对性地设计有效的推广方案。

1. **ZWork**以同学之间相互帮助为依托，方便增进同学之间的交流与情感，让宅男腐女们有机会多多认识朋友。当然了，这也可以是一个兼职的好平台。

* **食堂一次性餐盒**

ZWork的主要受众是宅男腐女们，这类人群有一个比较大的共同点是喜欢从食堂打包回寝室吃。因此如果允许的话，我们可以从这一点出发在食堂的打包餐盒上做文章。制定ZWork专属的一次性餐盒，免费提供或者售价比食堂价位便宜一点。因为涉及到饮食，餐盒上的宣传内容不能太花哨，最好以简洁和素雅为主。