

大家好，今天来为大家解答淘派数字藏品app下载这个问题的一些问题点，包括淘派数字藏品app下载安装也一样很多人还不知道，因此呢，今天就来为大家分析分析，现在让我们一起来看看吧！如果解决了您的问题，还望您关注下本站哦，谢谢~

## 本文目录

1. [一款推荐app的app？](#)
2. [点淘app发表短视频有收益吗](#)
3. [地推App推广下载好吗，有什么效果与性价比更高的投放渠道](#)

### 一款推荐app的app？

可以装个应用宝在你的手机上面

然后点击上方搜索框，在里面输入你想要下载的软件

然后根据搜索结果，直接进行下载，就可以了，这里的软件都是安全的

### 点淘app发表短视频有收益吗

点淘APP发表短视频也有收益，当我们用手机在点淘APP上发表短视频后，别人收看，点赞，收藏等等操作都会增加你的元宝收入，如果发表的短视频足够多，那么日后所有这些别人的操作都可以增加你的元宝数量，最后将元宝转换成现金，可以提现

### 地推App推广下载好吗，有什么效果与性价比更高的投放渠道

#### 1、门店推广

门店摆放易拉宝和粘贴海报，LED等滚动播放，条件允许的地方可以拉起横幅，吸引路人驻足关注，扫码、下载。

一般的话术：“进店消费xxx元，赠送话费xxx元”

混合营销：结合店内原有的促销模式，捆绑电话卡促销。比如“进店消费xxx元，赠送啤酒一听，下载APP，再送xxx元话费”

或者更简单的：“成功下载xxxAPP，进店领取话费xxx元”

## 2、现场推广

利用营业员、导购等进行现场分享传播。所有进店的客户，主动推荐客户安装APP，介绍APP的“购物省钱，分享赚钱”的好处。

一般社区周边店铺做的都是熟人生意，推荐注册下载成功率较高。同时配合赠送话费形式让客户会使用APP，会推广APP。

## 3、名片推广

公司员工，特别是做业务推广的都需要印制名片。

名片的正面该怎么印制就怎么印制，名片的反面就可以做APP的推广了，一句话介绍APP，再加上二维码和邀请码，总成本不变，效果还不错。

有个聪明的小伙子专门利用这一点，跟名片店合作，免费帮别人印制名片，要求就是在名片反面加上APP二维码和自己的推广邀请码，还专门注明了“下载注册领取10元话费”

## 4、DM推广

在店铺收银台处免费发放DM单页，派员工或者雇人去人流量比较大的地方发放。

## 5、出行推广

找出租车司机或者滴滴/专车司机合作，跟司机讲清楚APP功能优势，利润规则。

每个司机注册一个账号，设计一个类似“话费免费领，购物有优惠”的广告牌，上面放上APP二维码，还有司机的邀请码。

一般司机都很健谈，一趟下来乘客基本都能领会淘小宝APP的功能和省钱赚钱逻辑，大部分乘客都会被引导注册。

## 6、地摊推广

可以先去批发采购一些便宜的东西，很多小礼品就几毛甚至几分钱的。

自己摆摊或者与别的摊贩合作，小喇叭一喊，免费领取xxx，下载APP还送话费。这种模式效果很好，一般在乎小礼品的市民，更在乎APP里面的优惠商品。

## 7、实物推广

有些社区小店的老板是很有创意的，本身也是购物狂，经常利用APP采购些超级便宜的小玩意放在店里。

这些便宜的东西一部分被加价出售，一部分就送给送给朋友或者自己留着用了，反正都很便宜。

这些老板擅长的是展示加演讲。比如让用户猜那个纸巾多少钱，那个杯子多少钱等等。

APP里面总会有那么一些价格低的不可想象还偏偏包邮的产品，这些产品在线下很能引起话题，话题一开，争论就来了，围观吃瓜群众也多，APP就这么顺势推广了出去。

## 8、裂变推广

通过软件本身设置的分级分佣模式，吸引一批愿意兼职的推广人员，进行培训讲解，让他们通过社交或者其他途径进行推广

## 9、其他方法

各行各业如果用心去发掘，大家会发现大多数行业与淘小宝模式其实都有交集。

前期推广APP发展的难点是让别人下载和使用，这是所有APP平台面临的共性问题。

淘小宝模式在这方面有独特的优势，因为有电话卡。起步阶段可以通过话费的形式去引流，一部分客户会冲着话费过来，还有一部分是因为好奇。

通过合理的分佣设置，结合丰富的优惠商品，当大家建立了一定的信任之后，随着品牌形象在当地的逐步展开，围绕分享赚钱和购物省钱的客户将是平台后续发展的主力军。

文章到此结束，如果本次分享的淘派数字藏品app下载和淘派数字藏品app下载安装的问题解决了您的问题，那么我们由衷的感到高兴！