

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )

## 你的产品适不适合做微信小程序？你需要这篇产品逻辑分析

9 月 21 日晚，微信宣布：微信“小程序”开始内测。

自年初 1 月 11 日张小龙在北京微信公开课上发言起，历经大半年后，万众瞩目的“微信应用号”终于现身。相比“应用号”，“小程序”这个名字更加可爱。以名字看，感觉像是突出了“将你的程序接入微信”的意思。

我们此前分析过微信的功能迭代节奏：**一般微信重要的功能规划周期，大约会在在 9-12 个月的时间里**。这样算起来，这次应用号从规划到上线，节奏也蛮符合。

我们先看下面这张据传是张小龙发在朋友圈关于小程序的评论：



张小龙

什么是小程序：小程序是一种不需要下载安装即可使用的应用，它实现了应用“触手可及”的梦想，用户扫一扫或者搜一下即可打开应用。也体现了“用完即走”的理念，用户不用关心是否安装太多应用的问题。应用将无处不在，随时可用，但又无需安装卸载。

。

14分钟前



关于这张图片，前半段我理解为小程序是微信内的云端应用，不是原生 **App**，对用户来说很轻（对开发者来说也会更轻）。

后半句则应该理解为：用户用完就退出程序，离开别人的服务，但继续在自己的微信里玩朋友圈，看文章。

昨晚微信小程序上线后，很多朋友跑来问我对这个事情的看法，我就借这篇文章一并回答了。先说几个结论：

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )

不是所有的服务都适合接入小程序，但大部分创业者的服务都适合接入其中。后面我们会重点分析。

小程序是基于HTML5开发的程序，但用了类似于JS-SDK的框架（百度以前是clouda框架），提供了更多的接口和组件，让程序更加流畅，体验接近原生APP（Native App）。

能够云端发布程序（当然也需要微信审核），同时也能缓存数据，实现了借助微信这个最大的Native App来让HTML5 App更强大的目的。

目前没有受到邀请也不要怕，按照微信操盘节奏，一定是灰度推进的。这个灰度包括对用户的逐步释放，也包括多开发者的分层授权和管理等，但不代表先发就一定有优势，后面竞争的还是产品本身，而不是时间的早晚。

大家都期望通过基于微信可以获得营销、获客和传播能力，那么微信小程序释放的能量是否能满足大家的需求呢？我觉得比较悬，在产品营销和微信的克制之间，主动权还是在微信手

微信发展到小程序这个阶段应该说是有其背后的野心的。只是微信的野心一直都装在产品的盒子里，保护得很好。

聊到野心，我们要先看看微信的发展历程。

## 微信：从 IM 到浏览器到 OS 的改变

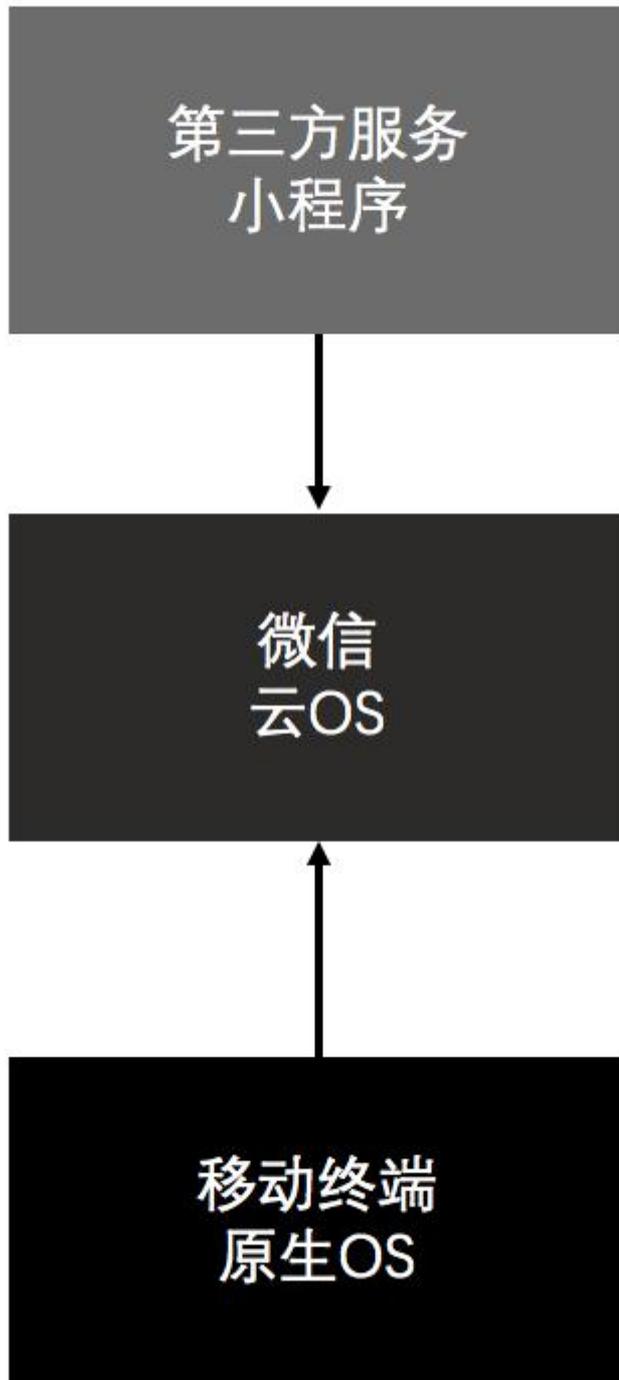
我曾经将微信的发展阶段分为三个阶段：IM 阶段、浏览器阶段和 OS 阶段。IM 阶段的大招是语音通信和摇一摇，浏览器阶段的大招是订阅号，OS 阶段的大招可能就是小程序。

应该说，借助语音通信、摇一摇和朋友圈，微信迅速地建立了自己的 IM 优势，加上腾讯本身具有的关系链这个核心资产，微信快速获得过亿的用户。

而浏览器其实是 OS 的一种（参阅 Google 的 Chrome OS），主要的能力是解析 HTML（当然包括 HTML5），在这个基础上，订阅号是最大的受益者，也是最强的引领者。

OS 的核心是搭建一个平台，在上面跑服务（调用本地的 server 和传送云端的 service），小程序这次就是借助微信这个超级 Native app，将本地应用的优势，通过微信赋能给第三方服务提供者。这是有显而易见的好处的，这个好处后面会分享。

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )



此外，我认为，微信小程序会是连接人和服务的尝试，它将可能在后续完全替代掉“服务号”。

从互联网整体的发展和腾讯公司的整体战略来看，过去的十年，互联网解决了人与信息、商品和人的链接，未来的十年一定是链接人与服务。



而服务更多的是垂直的、细分的、非标准的，腾讯自己做显然是很难做到的，虽然腾讯也投资了大量的服务公司，但毕竟还有很多新兴服务和潜在的服务无法概括进来，如果有一个产品能够让所有的服务都接入进来，在这个产品上能够将服务与人直接连接，那显然是价值巨大的。

小程序则有可能会担负这个任务。一头是 7 亿用户，一头是服务提供者，通过微信平台，将海量用户与海量服务进行对接，完美！所以名字虽然是小程序，看起来很 Q，但野心绝对是大的很啊！

以上简单说了一下小程序的背景，接下来，我们会详细地和大家分析几个事情：

## 哪些服务和企业最适合接入应用号？

## 如果开发者接入应用号，产品的架构和逻辑是 怎么样的？

## 开发者注意：基于微信小程序开发，也得拼爹 未来的小程序还留给我们哪些重要的期待

我们依次来看。

### 一、哪些服务和企业最适合接入应用号？

应该说，不是所有的服务都适用小程序，但大部分的服务和几乎所有的初创业务都是可以接入小程序的。

哪些服务是可以接入，哪些又是不可接入的呢？我先看一个模型。按照重要/不重要，高频/低频，我们将互联网产品分别放入四个象限。



然后，我们分别看这 4 个象限的拥抱策略，应该说，如果你的服务是很高频的，而且对于交互和界面体验的要求很高的话，还是要用原生（Native APP）来做。但如果你是低频/中频且重要的服务的话，你应该毫不犹豫地加入微信小程序的申请队伍。

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )



**象限 1：**大玩家、高频应用不应该接入和拥抱小程序。

这个象限基本上都是大玩家，比如，3BA（360、百度、阿里巴巴）。

阿里和百度显然不会接入。

高频且重要的应用不会接入。因为用户经常打开，而且交互频次很高，对应用的体验要求很高，比如直播、游戏、视频等。

对数据安全度比较高的不应该接入。虽然微信只是读取了接口，不会直接让服务者提交数据，但因为小程序一定会提供缓存功能，开发者的服务虽然基于H5，但你是跑在微信这个原型框架内的。

**象限 2：应该毫不犹豫拥抱小程序。**

这个象限包含了大量的服务类产品。

阿里和百度显然不会接入。

高频且重要的应用不会接入。因为用户经常打开，而且交互频次很高，对应用的体验要求很高，比如直播、游戏、视频等。

对数据安全度比较高的不应该接入。虽然微信只是读取了接口，不会直接让服务者提交数据，但因为小程序一定会提供缓存功能，开发者的服务虽然基于H5，但你是跑在微信这个原型框架内的。

从这个角度来说，小程序能让中国初创的互联网公司减少试错成本，提升成功率。

**象限 3:** 应该慎重接入，利用微信的开放能力，引入用户到自有产品中。

MVP后，尽快引导到自有产品，因为自有产品能提供更好的服务，并且能留下用户，典型代表如知乎、网易云音乐。

内容型的产品，通过微信获得新用户，然后转移到自有平台，也是一个很好的策略。

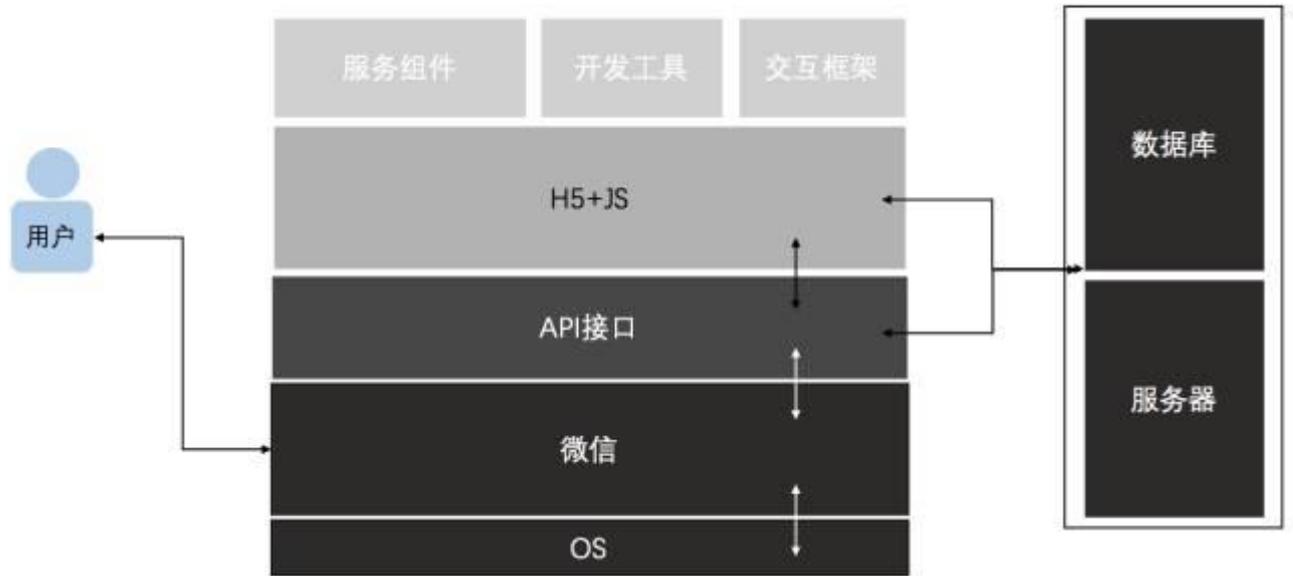
**象限 4：视乎情况接入，主要看开发能力。**

基本上很多都是个人兴趣产品、工具产品，可以从 MVP 的角度来做，或者以兴趣的角度来做，不考虑太多的商业产出，只考虑情怀，但这些开发者有个明显的问题，就是产品设计能力和开发能力有限，所以，如果你的人是做 APP 的，那就还是 APP 吧，如果是 H5 的，那就微信小程序呗。

## 二、如果开发者接入应用号，产品的架构和逻辑是怎么样的？

如果你打算接入小程序了，你可以试着了解下这套玩法的基本架构和逻辑关系。用户会频繁和微信交互，微信也会频繁与 OS 交互，当然微信也通过 API 的方式来获取第三方的数据，并且通过服务组件、开发工具和交互框架来定义小程序的交互样式、展现方式和扩展功能。

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )

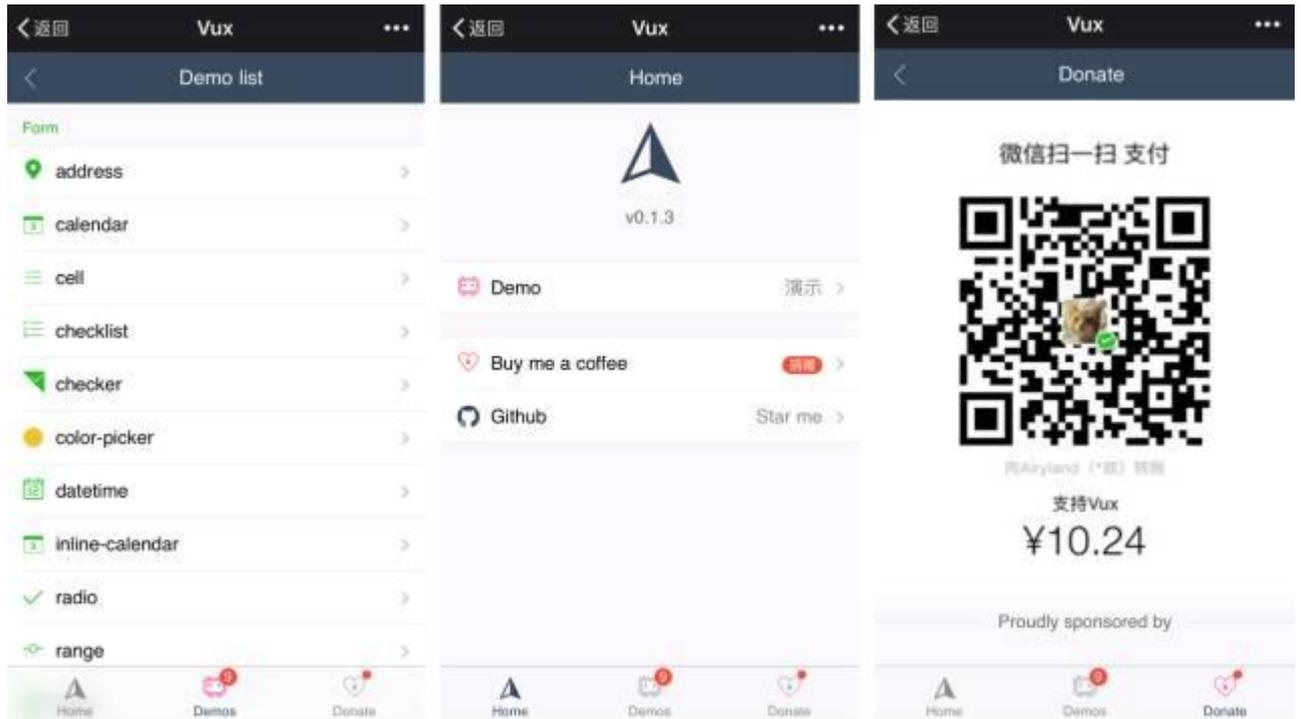


有两个方向，小程序会极大降低开发的难度。

**组件与前端控件：**根据目前透露的情况来看，微信小程序提供了基础组件、前段原生控件和 API，目的是让一个云端的 H5 产品具有原生应用的组件和扩展能力。

这些组件，之前是由第三方来提供的框架，这次小程序，把更多的权限也开放出来了，来帮助开发者快速接入小程序，尽量标准化和结构化去处理数据。

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )



**交互框架**：早在上半年，微信就已经开始公布了一套 UI 和交互框架，用来统一 UI 规范和交互示例。这些 UI 规范和交互示例早早就准备好，我们有理由相信，你就是一个初级程序员，没有 UI、没有前端，只会写后台 PHP，也可以通过接入 API 的方式完成自己的小程序。

### 三、开发者注意：基于微信小程序开发，也得拼爹

事实上，让大家激动不已的绝对不是上面的小程序的框架、逻辑、组件这些事，因为这样的事情国外的 Facebook、国内的百度都有做过。大家最期待的，是微信的关系链，而关系链本身，则是微信的命根子，这次的小程序，关系链会开放吗？我觉得是呵呵。拼爹吧。

首先，关系链并非不可以开放，是有条件的开放。

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )



上图可以看到，这基本上算是三个开放的逻辑了。

只开放公开信息：昵称、头像，其实也就是登陆 ID，所有的开发者都可以接入，比如航旅纵横。



鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )

有条件开放：开放共同使用的好友。比如大众点评。所以基于大众点评，你可以看到有好友去哪。比如美团外卖，可以看到好友头条，比如 58 同城旗下的转转，能看到好友在卖，但很抱歉，这个关系链的开放，目前只有腾讯投资的公司，才能享受如此特权。

更大程度的开放：除了登陆和好友关系，还开放了朋友圈权限，能把一些操作直接输送到朋友圈做动作，这个很抱歉，只有腾讯自有的产品才有，比如，QQ 音乐、腾讯视频等。

大概的逻辑是：

亲儿子，能得到全部关系；

干儿子，能得到重合的关系，你用，我也用，相互能看到，我用你不用，我不能跟你发生联系。

外人，只能刷个脸，其他的免谈。

所以，大家先别激动的太早，小程序目前的开放程度还是很低的，离 Facebook 的全能力开放还是有差距的。

#### 四、总结，未来的小程序还留给我们哪些重要的期待

小程序是微信的一小步，但可能是移动互联网的一大步。而微信的这套玩法，特别适合于中国市场，我们也希望这套玩法能推向全球，成为标杆产品。

通过阶段性的释放微信的能力，将大量的开发者和服务圈入微信生态系统，让用户真正的离不开微信，完成微信建立一座在线城市的愿望。

鸭梨小程序，门店 o2o 营销利器。更多资讯请关注鸭梨晓程序 ( ID : yalixcx )

在目前看到的第一阶段，我认为微信还是会先让小程序的流程走通、邀请一些开发者来做高配和的产品打磨，毕竟现在的小程序还是 MVP 产品。中期来看，小程序将能够让微信实现从内容到服务的生态闭环，既能增加微信周边功能的能力（如支付、地图、广告），也能巩固微信的唯一的移动入口地位。