



用户感觉到惋惜 开发团队感觉到痛惜 介入时机不对 还是对风险准备不足 一款社交APP的10个月消亡史

10个月积累5万用户,在宁波“90后”中颇有好人缘的社交生活分享类APP——“超赞APP”倒掉了。

来爆料的是在宁波美食圈混迹多年的张女士,一反常态的是,她不是来投诉,而是表达惋惜。她曾用点赞打卡赚来的3700个积分兑换过一杯星巴克,感觉美妙极了。“比只会骗流量只有套路不投一分钱的APP,诚意多了。”

而感到痛惜的是这款APP负责人徐先生,超赞APP20多人的团队是他一手搭建的,眼下只留下他一人做善后处理。

□记者 王冬晓

很有诚意的一款APP 在推广期就倒下了

“超赞”APP是宁波本地社交生活分享类APP。

记者研究了“超赞”模式,类似于吃喝玩乐不花钱的“小红书”和没有外卖服务的“大众点评”,主打年轻人的社交生活分享。

思路是传统的互联网思维,通过各种激励手段吸引用户,用户规模达到一定程度后,吸引商家入驻平台。“超赞”倒在了最烧钱的推广阶段,从去年10月正式推广,到今年8月,存活了10个月。

记者注意到,这个APP打出了“超赞福利挣钱

秘籍”,任谁看了都要心动。

比如,参与悬赏活动,人气最旺的可以瓜分三五百元的红包;参与有奖问答,最佳答案可以“上墙”,还能拿20元红包;更简单的,逛帖种草就能抢红包。

除了真金白银赤裸裸的诱惑,还有积分。分享、打卡、点赞都有积分,积分可以兑换商品,还能领商家的优惠券,张女士就用3700个积分兑换了一杯星巴克。

动动手指就能挣积分抢红包的APP,很快就成了一部分甬城年轻人的社交生活聚集地。



超赞APP截图

存活期不到10个月 善后处理波折不少

眼看他起高楼,眼看他宴宾客,眼看他楼塌了……说的就是超赞APP用户张女士的感受。

去年10月推广,张女士和她吃货圈的朋友,玩得很“嗨皮”。分享个馆子,参与个话题,还有红包和积分可以领。

“之前账户余额每天能提现,今年5月开始不让提现,现在APP也要关掉了。”张女士告诉记者,她所说的账户余额是平台发的红包,放在超赞APP上。

记者注意到,超赞APP8月15日发布了用户告知书,一是告知用户8月30日关闭APP,二是推出

善后处理方案:余额不足100元的积分无效;余额大于100元的可以兑换等价值商品。

8月22日,记者联系超赞客服,据称APP上有16万元的账户余额没有兑现。

“余额小于100元的用户,不是吃亏了?”

“一大早老板接到市场监管局电话,说有用户投诉,要妥善处理。”该客服说,公司破产了,没钱了,“只剩下一些医疗设备,还有旧电脑可以搬走……”

8月23日,记者注意到,“超赞”更改了善后处理方案,余额大于1元钱的用户可兑换等价值商品。

付出金钱时间和感情 创业之路从来不轻松

烧了一千多万元搞个APP,活不过一年,创业路上的失败代价并不小。

记者试图通过徐先生约访老板,“老板伤透了心,不愿在伤口上撒盐。”徐先生说。

记者了解到,这个团队从2015年开始搞互联网创业,之前做医疗设备APP,两年前转入社交生活类APP。累计下来的时间也有四五年了,可以说,互联网创业这条路上,他们付出的不仅仅时间,还有青春和感情。

“生活服务类APP,前期没有几年的亏损烧钱,是做不起来的。”徐先生惋惜之余,也和记者探讨了失败经验,“不过靠烧钱吸引来的用户忠诚度不高,用户四五万人,日均活跃量4000多人。”

“啾啾救援”被誉为道路救援领域的“滴滴打车”,也是宁波本土互联网企业,从2015年开始发展到现在,已经成为全国性的道路救援平台。但实际上,这家公司早期也经历了许多波折,今年6月才实现收支平衡。

“第一年我们就踩了个大坑,烧钱推广做引流,后来发现不对,改变策略。”“啾啾救援”创始人蔡良军说,互联网创业企业一开始就砸钱引流,很容易失败。“在市场上翻滚,活下来是关键。”

APP创业之路艰苦 千万资金迅速烧光

据知情人士透露,超赞APP是宁波本地一“富二代”,组织了一个20多人的团队做起来的,两年砸了一千多万元。

“前期搞技术开发,去年10月正式推广,运营了不到10个月,停了。”该知情人士说,“富二代”家里家底丰厚。“互联网是个风口,想试水玩一把。”

超赞APP团队负责人徐先生告诉记者,他们在开发上下了“血本”,两个工程师是从华为挖来的,20多人的团队一个月工资就要25万元,一千多万元中有600多万元花在APP开发和人力成本上。

600多万元开发个APP,只是开始。接下来的推广,用徐先生的话讲“没感觉,钱就花完了。”

“去年还赞助了宁波文化广场的跨年活动,平台推出的点赞分享抢红包、悬赏活动、有奖问答之类的,也很烧钱。用老话讲,挣钱犹如针挑土,花钱犹如水推沙啊。”徐先生说。

“把商家拉进来形成闭环,或者找风投,改变策略,不至于死这么快吧?”记者问道。

徐先生说,商家觉得流量小没名气不愿入驻,他们也在全国搞了很多路演,没拉来投资。

●专家点评

互联网的突破口 在随着时代变化

浙江大学宁波理工学院,宁波市电子商务研究院院长助理 潘锋

随着我国互联网行业十几年的高速发展,我们见证了阿里、腾讯、网易、京东等一大批互联网企业快速崛起,今年7月,小米更是仅仅用了9年时间就杀入世界500强的行列,互联网企业近些年的光芒一时无二。

但对于这些企业,我们可能仅仅看到了成功,选择性地忽视了失败。从百团大战中上百个团购网站的倒闭,到共享经济时代各种共享单车公司的折戟,其实在互联网企业成功的背后,更多的是一将功成万骨枯的残酷。友赞APP的关闭,正是沉沙在互联网汪洋中的一滴。

互联网的流量基本上掌握在几个巨头手里,一般的企

业获取流量的成本相当之高。另一方面,用户对于互联网产品的忠诚度相当之低,在不同平台上跳转也就是在手机屏幕上点开不同的app而已,这也无形中增加了企业流量获取的成本。

自从2018年的“资本寒冬”以来,资本市场对互联网企业的态度越来越保守,互联网的初创企业融资非常难,一些通过简单烧钱引流量获取用户的打法已经很难获得成功了。

对于宁波企业来讲,我觉得应该依托本地优势,通过互联网携手实体经济,利用新技术赋能制造产业,可能是一条更合适的道路。