



元宝铺的FIDE小程序,主要展示小微企业通过小程序贷款的形态。

蘑菇街把极受欢迎的“穿搭课堂”搬到了小程序

有赞推出“有赞精选”,还帮其他商户生成自己的小程序。

“丁香医生+”小程序把重点放在搜索上

# 开发小程序比App至少节省一半时间 之前没谈拢的风投吃起了回头草 杭州哪些公司吃到了小程序的头口水?

因为“微信之父”张小龙关于小程序的一段演讲,夏天和他的“食在有趣”火了。

再加上在微信朋友圈广为传播的那篇文章《张小龙谈完小程序当天,这家公司估值至少涨了十倍》,一些之前没谈拢的投资人纷纷吃起了回头草。

“没文章里说得那么夸张,关注度确实上升不少,原来觉得贵的,现在觉得不贵了。”在这个资本寒冬里,因为微信的小程序上线,夏天感受到了迎面吹来的阵阵暖风,“小程序的设计理念和我们的非常类似,我们原先的产品也能跟它做无缝对接”。

昨天,在小程序上线首日,夏天的电话被打爆了,采访、投资、取经的都有。除了他们,包括有赞、蘑菇街、丁香园、元宝铺等在内的杭州互联网公司,都尝到了小程序的头口水。



微信扫一扫 关注“杭州硅谷小报” 获取更多实用的微信小程序推荐

## 两个人就能运营一家咖啡馆

在杭州梦想小镇有一家名为“等e人”的创业咖啡,至今已接待许多省市领导。在创业咖啡馆的身份之外,这家150平方米的咖啡馆还有些特殊的地方,比如没有收银机,前面只安排一位服务员,后面只安排一位厨师。两个人,包办了咖啡馆的日常。

消费者到这里喝咖啡,会在桌子上发现一个二维码,扫码后跳出一个H5的点餐菜单,下单、付钱后,坐在那儿等餐即可。在用户下完单的同时,服务员和厨师身边的打印机,会在第一时间打出小票,按照上面的信息提供服务。

整个过程,不用先关注或者下载再打开,也不用吃完再付现金,更无须服务员介入,熟悉操作的用户可能10秒就完成点单。

这就是食在有趣提供的点餐系统,像极了小程序想要达到的效果。商家只需一个600元的打印机和不超过50元的二维码桌贴,十分方便。

不过,在夏天他们做这事的时候,小程序还在腾讯的实验室里,做到现在这个形态也是多次试错后的结果。

“一开始想做餐饮,因为吃是高频需求,最初想着通过商业Wi-Fi给用户推送点餐信息,发现主动连接Wi-Fi的用户没想象中多,更别提点开推送的信息。后来想做App,发现成本高,还没人用。现在这个是第三次尝试。”

连续的失败,让夏天和团队回归点餐的核心:“用户其实什么都不想要,只想要最快捷地点好吃的、付好钱,整个过程最好没人打扰,更不要再有各种下载、兑换等步骤。”

目前,食在有趣的这套体系与小程序打通只要三天时间。“一直以来,包括点餐在内的许多App想的都是怎么留住用户,认为只有留住才能沉淀数据,在设计产品时加入很多自以为

好的想法,其实在用户使用时大多成了累赘。”在夏天看来,之所以小程序的理念一出来,便那么受用户的欢迎,就是因为简单、直接、干净。

## 比开发App至少节省一半时间

昨天,小程序出来不久,有赞就上线了自己的小程序“有赞精选”,把优质商户的产品整合到一起,推荐给消费端的用户。在他们的帮助下,像“男人袜”这样的线上品牌,也在第一时间拥有了小程序。

“我们在双11之后就开始组织研发小程序的团队,除了有赞精选,更重要的是为服务的百万商家提供一个通用型的解决方案,帮他们生成自己的小程序。”有赞CEO助理冷面说。

这个解决方案,主要聚焦在交易环节,而实际上,微信提供的接口远不止交易这一个。

“比如,带参数的二维码,能够让商家知道流量来自于哪个渠道。再比如客服接口,可以让消费者和客服一对一沟通。”据冷面了解,目前上线的小程序大多是原有App内容的简单“搬家”,小程序完整的形态和相对成熟的玩法得等三到四个月才能见到。

“如果之前有网店或者App的企业,做个小程序并不难。”元宝铺FIDE小程序开发负责人费向明说。昨天,他们的小程序也上线了,不过主要是一个面向金融企业的模板,展示小微企业通过小程序贷款的形态。

为了这个模板,他带着三个新程序员断断续续工作了一个多月,“以前,如果单纯这么做一个App,需要的时间至少要翻倍。”

在无码科技、小道消息创始人冯大辉看来,对于一些鸡肋App,小程序是个很好的解脱,“开发个App,还要考虑ios版和安卓版,其实用户用你的App,只需要一两个刚性需求,做好这个就行了。”

## 开发者要更专注于优化产品

小程序的核心在于做减法,提供简单有效的服务解决用户痛点。蘑菇街就把平台上极受欢迎的“穿搭课堂”搬到了小程序里,用户打开后直接看到时尚的穿搭范例,没有其他干扰信息。

作为一款移动互联网查询工具,丁香医生



食在有趣团队

有独立的App,但对于大多数用户来说,只有当需要医疗知识时才会打开它。“丁香医生+”小程序就把重点放在搜索上,用户打开后即可搜索疾病、问答和科普文章,首页还提供一些和健康有关的热门信息。

“从产品上讲,小程序和App本身是不冲突,甚至是互补的。”丁香园负责人初洋说,“目前来看,小程序可以在降低App下载成本的同时,提供工具类的、轻量的功能给用户,扩大自己的用户基数。如果用户需要更多信息和更多服务,又可以去下载原生App。”

此外,他认为,微信限制了向小程序进行线上营销和引导流量的企图,用户只能通过手机镜头扫码和搜索来找到小程序,将迫使小程序的开发者更加专注于优化产品,通过口碑传播以及发现线下扫码场景来获得增长。