

还在砸钱做App？3步测出你该做小程序

小程序 8分钟阅读2026-09-18

很多老板一上来就砸二三十万找外包做App，结果上线半年日活不到100，连服务器费都赚不回来。其实，90%的中小企业根本不需要App，一个小程序就能解决80%的需求。今天咱们不聊代码，就聊怎么用“四维度决策框架”结合AI，3步算清楚你到底该做小程序还是App，帮你省下几十万的试错钱。

砸钱前先看这把“尺子”

一句话说清：这个“四维度决策框架”就是帮你算账的尺子，从获客、成本、功能、留存四个维度，量出你的业务到底适合轻量级的小程序，还是重度的App。

小程序是“商场里的专柜”，借微信的流量，用完即走；App是“你自己的独立门店”，啥都能干，但得自己花钱拉客。

不讲技术原理，老板只需要知道：选错了，不仅钱打水漂，还会错过最佳窗口期。

3步套用决策法

不用下载复杂的软件，直接打开你常用的AI（比如豆包或Kimi），咱们用AI来跑这个框架。

- 1 第一步：盘点核心业务。你是卖货、做服务还是做内容？用户最高频的动作是什么？
- 2 第二步：输入四维度灵魂拷问。获客靠啥？预算多少？需要调摄像头/蓝牙吗？用户多久用一次？
- 3 第三步：让AI帮你出评估报告。把业务情况和维度拷问发给AI，让它给你出个二选一的结论。

决策成本

用AI跑一遍框架只需3分钟，省下的是几十万的开发试错费

第一次上手怎么盘算

打开AI后，咱们先自己心里有本账。这四个维度到底怎么算？

1. 用户获取：流量在哪，店就开在哪

小程序自带微信12亿流量池，分享、扫码就能用；App得去应用商店买量，获客成本极高。

2. 开发成本：量力而行

小程序几千到几万就能搞定；App双端（iOS+安卓）开发，起步十几万，后期维护更是个无底洞。

3. 功能限制：够用就行

小程序跑在微信里，不能随便调底层硬件；App权限高，能调摄像头、蓝牙、后台常驻。

4. 留存率：看业务频次

小程序靠公众号推送和微信群，App靠桌面图标。如果是低频业务，做App就是给自己找不痛快。

不要为了喝杯牛奶，就去建一个牧场。先跑通业务，再考虑沉淀。

3个典型场景对号入座

别纠结，直接看你的业务属于哪一种：

场景1：线下餐饮/零售/美业

问题：需要扫码点餐、会员积分、附近门店。

操作：坚决选小程序。

效果：顾客扫码即用，不用下载，转化率极高。把省下的钱拿去搞会员营销。

场景2：高频工具/轻量级SaaS

问题：用户每天都要用，但核心功能只是看数据、填表单。

操作：先做小程序，跑通最小可行性产品。

效果：快速验证市场。等积累了1万个以上的高频死忠粉，再引导他们下载App。

场景3：内容社区/重度游戏/复杂协同

问题：需要极其流畅的滑动体验、复杂的音视频交互、强社交关系链。

操作：必须做App。

效果：只有App能承载这种重度体验，小程序的卡顿和限制会直接赶走用户。

让AI帮你做决策的Prompt

不知道自己的业务怎么选？直接复制下面这3条Prompt，发给AI（如豆包/Kimi），让它帮你做深度诊断。

可复制提示词

我准备做一个【填写你的业务，如：宠物上门喂养】项目。目标用户是【填写用户画像，如：一二线城市年轻上班族】。核心功能是【填写核心功能，如：下单、实时视频、评价】。请用“用户获取、开发成本、功能限制、留存率”四个维度，帮我分析这个项目应该先做微信小程序还是先做App？请给出具体的优劣势对比和最终建议。

可复制提示词

我的项目目前已经有了微信小程序，月活用户大约【填写数字】人。现在老板想开发App，请你从“留存率提升”和“开发成本”两个角度，帮我评估现在做App是不是一个好时机？如果不是，请给我3个替代方案。

可复制提示词

请帮我梳理一下，如果我要开发一个【填写你的业务】的微信小程序，我需要提前准备哪些资质（如ICP备案、特殊类目资质）？整个开发到上线的周期大概需要多久？有哪些容易踩的审核坑？

开发路上的3个大坑

做移动化，最怕钱花了，东西没上线。这几个坑千万别踩：

坑1：一上来就追求“大而全”。第一版非要塞进50个功能，结果开发半年没上线。记住，第一版只做最核心的1个功能，快速上线听响。

坑2：忽视资质和审核。App上架需要软著、ICP备案，小程序有些类目（如医疗、金融）需要特殊资质。没提前办好，代码写完了也上不了架。

坑3：把小程序当成App的“降级版”。直接让外包把App的UI原封不动搬到小程序，导致加载慢、体验差。小程序要有自己的轻量化设计逻辑。

小技巧：找外包开发时，一定要在合同里写明“包上架、包过审”，否则后续扯皮非常心累。

写在最后

移动化转型不是目的，赚钱和留住客户才是。

别被“别人都在做App”的错觉带偏了节奏，对90%的中小企业来说，**小程序才是性价比最高的起步方式。**

今天就可以试的第一步：拿张纸，写下你业务最高频的3个动作，看看是不是必须用App才能完成。如果不是，明天就去注册个小程序账号吧。

写在最后

移动化转型不是目的，赚钱和留住客户才是。别被“别人都在做App”的错觉带偏了节奏，对90%的中小企业来说，小程序才是性价比最高的起步方式。今天就可以试的第一步：拿张纸，写下你业务最高频的3个动作，看看是不是必须用App才能完成。如果不是，明天就去注册个小程序账号吧。你最想用它做什么？评论区聊聊。