

12月16日，快应用与支付宝内部专家在上海举办了一场以“新能力，新未来”为主题的小程序沙龙。支付宝小程序产品经理凌星和支付宝高级技术专家白照拒绝出席，热情交流。在场的互联网爱好者深入探讨了支付宝小程序的未来趋势，并对支付宝小程序的未来布局做出了价值的相关解答。

本文主要从支付宝小程序的用户体验、支付宝小程序的流量布局、支付宝小程序对第三方平台的看法三个方面来总结此次交流。

1、更加注重支付宝小程序的用户体验

1.支付宝小程序：关注三个重点

支付宝小程序产品经理灵星表示，支付宝小程序作为蚂蚁金服技术向移动生态开放的重要组成部分，将聚焦三个重点：专注于为用户提供更自然便捷的服务，专注于服务支付宝好商户，专注与合作伙伴共建生态环境。

从关注的三个概念我们可以看出，支付宝小程序非常重视用户体验。这里的用户不仅是普通用户的体验，也是以支付宝小程序为商户和即时应用为代表的服务体验。第三方平台对接支付宝小程序的合作经验。

2、强化审计标准，做更精细的小程序

会上pi跟支付宝对接，有与会者提到，提交的支付宝小程序多次未获批，支付宝小程序产品经理灵星也给出了答案。为保证用户体验，审计中将加强对审计标准的控制。小程序的每个页面以及页面的交互问题都会被具体监控。

与此同时，支付宝小程序资深技术专家白兆登提出灰度策略。新版小程序上架前，需要经过10%、30%、50%的灰度流程，逐步在支付宝用户端推送给定制化的灰度人群。灰度和区域灰度旨在打造更精细的支付宝小程序，更精准地覆盖目标用户群。

2.支付宝小程序流量布局：与阿里系统对接

1.支付宝小程序流量入口：多终端布局

支付宝小程序还处于布局阶段。目前主要的入口是全局搜索、好友标签和小程序聚合页。未来计划整合支付宝资源，为用户打通线上线下流量创造更多可能。

2、特色能力开发：实现场景化对接

支付宝小程序将在征信、芝麻认证、OCR识别、金融等特色能力方面提供助力，并将小程序、生活账户、卡包产品结合起来。生活账号主要承载来自小程序的线下流量，为促进线上运营，支付宝卡包打通了小程序和生活账号。目的是将商家的优惠信息直接导向用户，最终实现线下场景下用户与商家的便捷链接，培养口碑用户pi跟支付宝对接，实现流量转化。

3.支付宝小程序：第三方平台协助

如前所述，目前支付宝小程序的审核标准还是比较严格的，需要分层次进行审核。为了提高审核效率，打造更加规范的小程序生态，支付宝小程序产品经理凌星表示，他正在与第三方平台谈合作时，会以第三方的形式上传——派对模板。商家可以在第三方平台订购模板，提高支付宝小程序的质量，既减轻了商家的压力，又提升了用户体验。

支付宝小程序产品专家灵星高度认可以

Apps为代表的第三方平台帮助商家实现小程序线上线下引流的能力，并鼓励Apps打造更高品质的功能组件：“我希望 Apps以后能用上，打造更精细的行业解决方案，助力更好的用户体验，提供更多精品案例，帮助更多中小企业快速接入支付宝小程序。”

App作为国内首个支付宝小程序生成平台，主要帮助中小企业通过云服务快速接入小程序市场，为用户提供可视化的拖拽组件和60+行业解决方案的直接应用，企业无需代码即可一键生成。拥有自己的专属小程序，推出多种营销工具，帮助企业整合营销，提供多终端互通的后台和移动管理系统。代码打包后，可以重新开发。目前已帮助用户在线小程序超过40000个。

4.总结

本次支付宝小程序沙龙深度探讨，为用户详细解读了2018年支付宝小程序行业趋势，进一步帮助用户提升对接支付宝小程序的效率，为支付宝未来发展指明新方向小程序。答案是，我们可以期待支付宝小程序在明年展现出更多爆发力的新能力，也期待以 Apps为代表的第三方开发平台推出更多可运营的新功能，迎接由 Apps带来的新生态布局。小程序。