

扫码裂变利用战略思维

产品名称	扫码裂变利用战略思维
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

确实能在一定程度上缓解失败的压力。然而，这对你的进步毫无帮助。如果你只是继续充当着自己人生的“受害者”，那你将永远没有成为富人的机会。今天我给大家分享一个案例，这个案例是通过这3大模式一起结合的，让你看懂到底什么是战略思维，具备战略和不具备战略有什么样的区别，到底什么是智慧。有一位老板，代理了一款冰淇淋叫哈根达斯，这位老板开始非常看好这个品牌和产品，于是砸了几百万开了21家店，没想到的是，有三分之二的店都在亏损，三分之一的店还勉强能够维持下去，搞各种活动促销都不行。后来，老板以为是员工出了问题，就开始搞培训，搞各种各样的激励模式，醉后发现还是不行，在资金链即将断裂的时候，他找到了一位策划大师，希望能够得到一套解决方案。OK，那重点来了，怎么解决这个问题呢？下面我们来看看这位大师是怎么利用战略思维，把营销模式、红0包墙和金融模式一起结合策划出一个非常经典的案例。

首先第0一步是需要解决营销问题，那要解决营销问题，就要知道自己的目标客户在哪，他们都聚集在哪些鱼塘。因为产品是冰淇淋，这个东西一般都是年轻人，因为年轻人吃这个东西，不像老年人容易受寒引起感冒。醉后发现这类的客户，大多数是在各大商超，电影院，美容院。OK，鱼塘找到了，但是我们怎么才能够把这些鱼塘给搞定呢？这个时候就需要跳到另外一个模式，红0包墙。红0包墙的核心解决是资源问题，也就是如何让这些资源为无所有，让这些鱼塘帮助我们卖的问题。那想要搞定这些鱼塘，你需要先找到塘主对不对？找到塘主之后，你还需要给到这些鱼塘塘主好处，他们才会帮助你去卖对不对？那谁拥有这些资源或者跟这些鱼塘的塘主比较熟悉，又或者是用什么样的方法才能够认识到这些鱼塘塘主，跟他们接触，并且跟他们成为朋友呢？这又是一个问题对吧？更要的是，前面列了很多鱼塘，如果一家一家去谈，可能黄花菜都凉了对不对？再加上前面也提到了这位老板的资金链快断裂了，也根本无法实现请人去跑马圈地