

扫码领兑换卷出现了粉丝会员激增

产品名称	扫码领兑换卷出现了粉丝会员激增
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

其实，纵观这几年实体行业的发展，今年的疫情只是一个导火索，一个表象，实体店运营本就已经岌岌可危，在电商、微商、直播行业的巨大冲击之下，实体行业早已是战战兢兢。然而，这次疫情的爆发，暴露出了实体店固有的经营问题：没有引流拓客机制，没有客户流量维护意识，没有线上运营机制，没有紧急防御机制，只有被动地等待……无尽地等待！

相反疫情期间，直播带货、社群营销、电商等线上运营模式，却出现了粉丝会员激增、营销业绩暴涨的有利现象。许多实体店商业已经恍然意识到开拓线上模式已经迫在眉睫，尤其是线上拓客引流的问题。市场竞争本来就是弱肉强食的掠夺机制，所有企业、品牌每天都在上演抢人大战。所以，吸引流量是赚钱盈利的根本。而经过此次疫情，线上拓客引流是实体企业需要转型的方向，布局强大的线上拓客引流矩阵，通过线上无接触吸引大量的客户。首先需要思考的是流量从哪里来。其实，微0信群就是一个巨大的流量池，现在很多的商家、个体都把自己的客户流量聚集在微0信圈子，通过群、公众号、朋友圈去孵化维护自己的流量池。

尤其是像现在非常火爆的知识付费类型的流量池，例如创业群、宝妈群、学习群，各种类型的会员群，都是巨大线上潜在用户。你怎么渗透进去，加别人的好友呢？举个简单的例子：你经营的是母婴店，你的客户主要来自于宝妈们，那么，你可以打开微0信，在“搜一搜”一栏输入你需要的关键词如“母婴”、“宝妈”、“育儿”等与母婴相关的词汇，就可以很快找到你需要的流量池。

当然，这一类搜索的都是免费流量池，如果需要更精准的，还可以进入相应的知识付费平台，这一类的流量用户平台有很多，例如今0日头条的“圈子”专栏，荔枝微课、豆瓣、喜马拉雅、千聊、亲宝宝、美柚等平台，通过关键词搜索到的一个个圈子，就是店主们渴望的潜在客户流量池。获取了平台用户，就要进行转化了。在转化前要有运营模式及内容，比如直播分享、活动促销、抽奖赠送等，在转化后要有专业的服务，比如温馨客0服、专业建议、产品升级等。运营工作，有着创新者生、陈旧者死的特点。因此做运营需要懂人性，知道客户到底需要什么。为何创新者生、陈旧者死，对于趣味因素所引发的裂变，人们往往会有喜新厌旧的过程，头三天还有意思，三天之后索然无趣。同样利益诱惑驱动的裂变，往往里面设置较多的陷阱