

红包墙俘获目标用户的心

产品名称	红包墙俘获目标用户的心
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

在这个时代，共享单车改变了人们的出行，高铁“缩小”了中国的面积，但重要的创新还在微信——它颠覆了人们的支付方式，并由此延伸，改变了人们生活的方方面面，为我们重新定义了“红包墙”一词的内涵，以往只有春节才会有的红包墙，现在演化为日常生活中的欢愉。

而不论传统，还是现代。红包墙文化更多的还是象征着一种吉祥如意。它的核心体验并不在于金额的大小，哪怕我抢了一分，你抢了三分，那你能觉得自己手气不错，而我就要自嘲一下“人品不行”，但彼此都享有一种满足感。当人们为几十元、几元甚至一分钱抢得不亦乐乎的同时，其实都夹杂着情感的交流。与传统红包墙一样，微信红包墙，仍是我们的一份情感寄托。

所以有人说：红包墙是一种爱的方式。

公司高级副总裁曾言，“做了这么多年工作以后，我感觉对人性的把握是重要的。”

微信红包墙开发管理者更是一语道破“天机”：“抢红包墙逼出了大家的‘狼性’”。这里的‘狼性’所代表的，正是每一个常人在面对游戏、

金钱等各种欲望刺激下，自身出现的无法克制的肾上腺素爆棚现象。而在营销拓客中，一旦将这种狼性激发出来，效果不可能不好！

无论是爱，还是激发“狼性”，都是对微信拓客所能带来的预期效果的肯定。

新客户资源（意向目标客户俗称流量）不能持续的获取，而且是不能低成本的获取（记住，一定是低成本的获取），那么企业一定会走入到瓶颈。不管是线下还是线上，如今获得一个销售机会的成本几乎都是100元以上。一个客人从收集到转化成交，至少要200元一个人。就是说这个客户，买不买你的产品，你至少要在他身上花200元的成本。所以说，现在商业的竞争有多厉害。

而裂变营销大的优点也是其他营销方式完全不具备的优点就是成本低廉，并且一个好的裂变营销策划通过软文发布的形式一旦被启动就会持续裂变很长时间，影响力也是非常大的。

简单有效的引流裂变公式：精准的流量池子+好的内容+福利=引流裂变

拓展出足够庞大的流量池子。相信大家都知道，当我们能够将流量池子拓展得足够庞大的时候，就能够用较低的引流成本来进行流量的获取。获取的必须是精准的流量。很明显，我们在引流的时候，必然会引入大量的流量，当大量流量及标签进入店铺后，如果标签的精准程度不高，标签不正确，势必会对店铺带来负面的影响，而且不精准的流量进店也无法实现流量的转化及吸收，这个时候，哪怕是低价流量其实对于我们店铺来说，也是没有任何帮助的，只会白白浪费钱。

所以在初设计红包墙裂变机制的时候，我们就要锁定好精准客户群。为了更大效果地助力企业活动的裂变传播，特设红包墙配备功能，利用标签系统来匹配细分精确用户群。企业可以结合自己的产品特性，不限次数地将营销的文章、海报、H5，分发给不同地区、不同性别、不同标签的人阅读，只推送他们感兴趣的内容，精准俘获目标用户的心，从而帮助企业获取更精准的流量，提高传播质量。

什么是好内容呢？好内容首先是去产品化！就是去产品化，以客户为中心，充分的挖掘客户的需求和痛点，打动消费者。如果你的客户是商家，那么优质的内容一定是方法。也就是说，你需要给他一个方法，一套系统，这就是你的内容。如果你的客户是消费者，针对消费者给的就是实物或福利。这个福利好是能低价引流的。又低成本还能锁客的产品服务当然好。

现在活动宣传日新月异，单单的发钱已经不能满足现在商家的要求，更别提是发传单等传统的营销模式了，前段时间的支付宝红包墙功能已经让支付宝粉丝暴增，一度让同为二巨头的微信支付感到压力，分享领红包墙这个名字也逐渐进入商家的视野，于是借助微信平台平台的分享领红包墙营销系统——财客来红包墙系统应运而生。

扫码分享到朋友圈，朋友之间做的推广，让点开看完活动以后大家更容易接受；刮开扫码领红包墙、通过客户的好奇心作怪、拿到红包墙不点击总觉得亏，趣味性推广，转发吸引新客户，提高日常营销活动推广对用户的吸引力。

商家做扫码领红包墙有什么好处呢？

1.消费者愿意买，提升复购率

扫码领红包墙玩法，让你的消费者愿意购买、愿意扫码，品牌商直接建立互动，极大提升二次购买率。

2.获取用户大数据，玩精准营销

消费者扫码领红包墙，商家可以获得一系列用户信息，包括：谁扫的，什么时候扫的，通过哪些渠道扫的...等等，建立用户画像，为营销决策提供依据，有针对性的进行市场营销。

3.品牌传播产生裂变效应，提升曝光率

像分享好友有红包墙模式，消费者把活动信息转发分享出去，还可以获得相应报酬如卡券、红包墙等，这将大大地提高消费者的活动参与度，一传十，十传百...让品牌实现病毒式传播，提升曝光率。

4.全民营销，引爆销量

每导购员、促销员每销售一个商品，导购扫码送红包墙，鼓励每个导购员优先、主动去推销你的商品;消费者购买扫码，分享链接有人购买，可获得红包墙奖励，让消费者主动帮你销售产品，解决产品销量问题。