

扫码领红包会过滤很多人

产品名称	扫码领红包会过滤很多人
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

流量漏斗醉有用的是，能够帮助我们分析活动每个节点活动效果方便调整。以问题中的活动为例，新店开业就要充值，这个显然路径跨度太大。以客户角度思考，我想充值要经历怎样的阶段。1.注意到这家店。2.尝试是不是好吃。3.对比其他家是不是值得（感受、价格、方便程度等）。4.我要拿出来的这部分钱对比得到的优惠是不是值得。

5.老板能持续经营下去吗。只是，简单思考下就要经历这么多阶段。每个节点都会过滤很多人，所以本质上是因為一个活动解决不了这么多的问题。那么应该如何设计活动呢？其实就是先引起注意，广告费用很大一部分成本是花费在让人看到的这个过程中。但是看到之后如何引起兴趣或者尝试的欲望，没有优化。比如，新店开业，每天9:00-15:00新鲜出炉产品

半价限量20份，前5名再送xxx。这样早餐人群和下午茶人群都会有消费的机会。随后再通过买A赠B样品，增加客单价。提升客单价之后再考虑提高复购率，然后就是会员权益提高会员消费比例。再就是加速会员金额消费。这是一个需要匹配项目发展的系统设计方式。哈喽，大家好，这里是小静创业新思维，我是小静。今天小静和大家分享的话题是

实体店如何做活动才能有效果。现在很多实体店老板在生意不好的时候，就会想到做营销活动，希望能够借助活动吸引更多的人进店消费，可是活动出来后，却很少有人响应，那这是为什么呢？因为大多数老板在做活动的时候都犯了一些严重的错误，那下面小静就和大家说说，你都犯了哪些错误，你就明白了为什么你做的活动达不到效果。首先是赠品的设置

顾客在购买产品的同时还能获得意外的收获，肯定高兴。但如果赠品设置错了，可能就算送了东西也没多大效果。比如：买黄金送洗衣粉、送鸡蛋，那这样肯定没效果。再就是我们要有合理的规划。合理的规划是什么时候做什么事，我们在做活动前要规划好，要有个计划表，详细到具体事项的具体人，在活动正式开始前还要拉上活动中有关的人员挨个确认

让大家知道自己的职责。有很多朋友在做社群活动的时候，什么也没想清楚就先拉人，拉完人看群里不活跃就找各种活跃群的方法，等知道该如何活跃的时候可能社群早就没有人气了。再就是你的活动设置

是否让顾客感到赚了。