

红包裂变把活动传播出去

产品名称	红包裂变把活动传播出去
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

冷启动工具2：朋友圈红包

这个工具到底叫什么，我也不大清楚，暂时叫朋友圈红包吧！

它的原理是购买广告的思维，什么意思呢？

比如，你是商家，你想做一个活动，你想扩散，让更多人知道，同时也能够引流到店，但你只有员工，以及一些老顾客，你怎么把活动传播出去呢？

那这个时候，你就可以采用【朋友圈红包】这个工具。

它是这样的流程：

商家发布一个活动，顾客进入活动页面；

顾客转发到朋友圈，即可获得现金红包，转发即可实时返现红包；

顾客的朋友点击阅读，阅读量达到制定标准，比如阅读量达到5，就返现红包1元；

这就是精准的购买流量的思维，5个阅读量就可以获得1元，相当于一个阅读量0.2元。

当然，你可以设置上限，比如500元，红包发现500元以后，返现就没有了，如果500元都用完了，你设置5个阅读量返现1元，相当于2500阅读量。

当然，返现红包的怎么设置，具体看你怎么操作了。

【行为设计】营销方法论里，有一个思维就是用户行为路径，就是你在用户整个行为的路径分解，然后针对每一个触点设置利益反馈机制。

无论是红包墙，还是朋友圈红包，都是在用户行为路径里，在每一个触点里，设置利益触发机制，让用户主动地裂变传播。

当然，以上的工具是收费的。

二、裂变传播工具

裂变传播工具与冷启动工具有什么区别吗？区别在于你有没有活动的启动用户！

冷启动可以用于没有种子用户的情况，而裂变传播工具一般适用于商家已经有了相当种子用户。

比如，真实案例| 4天裂变200+群，引流2万多人，这家自助餐又火了！在这个案例中，欧巴罗的霸王餐活动能够成的一众大原因就是有一千多个会员，也就是种子用户的启动量，所以，它能够瞬间银保全城。