

扫码群发好友带来新的效果

产品名称	扫码群发好友带来新的效果
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

2。所以品牌要牢牢把握这个营销节点，结合自身品牌的特性，对不同群体用户进行不同类型的理念营销。当节日与用户本身没有直接性联系时，品牌可以采用品牌营销的形式进行宣传，在传播品牌理念的同时，加深用户对品牌理念的印象。实体店由于租赁问题，以及发展壮大的一些因素，会面临搬迁的问题，这时候如果不做好营销活动

会面临老客户的流失。但我们可以通过活动来达成以老带新的效果。所以做门店搬迁的营销活动要达到4个目的：1、清仓回款2、以老带新3、锁客充值那么具体怎么去操作呢？第0一步：设计引流产品我们在设计引流产品的时候，醉好要与主营业务相关，而且客户需要并且价值大。这里以超市为例子。到1688网站定制了1000个保温杯

为什么是保温杯呢？这个是生活刚需，可以用来泡个茶、保温开水，是个生活必需品，顾客容易接受。价值可以标98元，引流产品就是保温杯，免费送给客户，保温杯其实的定制价格一个只要10块钱。然后做活动的地方是老店，但是马上就到搬迁到新店了，活动该怎么做呢？设计思路是：搬迁活动、免费送保温杯，老店领卡，新店领保温杯。

这时再做一个“搬迁礼品卡”就可以了。做一个名片大小的卡片，正面印上免费赠送的“保温杯”和领取地址，地址肯定是新店地址。背面印上店长的微0信二维码和新店地址的地图。第二步：文案编写发布编写朋友圈文案，内容这么写：即将搬迁，转发朋友圈聚赞20个，就可领取就送价值98的保温杯啦！请扫描下方二维码报名！这是微0信朋友圈的文案，再配上4张图。一张保温杯的图片，一张店长微0信二维码，两张门店照片。然后把这些发到微0信朋友圈