

# 扫码群发拿获利来刺激用户

产品名称	扫码群发拿获利来刺激用户
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

连咖啡还对两个新品：“甜蜜暴击”、“蔓莓无花果雪昔”做了限制，只有成功卖出货了才能解锁上架，有点游戏闯关的意思。卖出一杯饮品，店主可以得到0.1杯成长咖啡奖励，也就是说，每卖出十杯连咖啡就会送店主一杯饮品，刺激开店并分享。此外，店铺内每天会有特定品类打折

价格31元的产品上架价格是9元，用低价刺激打开后的购买。“拼团”、“赠饮”都能被很快复制，用户也会对这种粗糙的形态产生疲劳，例如，分享完一个赠饮链接后，做二次分享的意愿还有多强？而开一个自己的咖啡店就比较有趣了。底层逻辑很像社交电商，流量太贵，就拿获利来刺激用户开设个人店铺并分享

利用其社交链触达到更多人。口袋咖啡馆也有奖励机制，将卖咖啡做成了“去中心化”的分销生意。但表现形式却温和很多，设计店面、选品的步骤很多，呈现得更像是一个游戏，“广告”的表象被大大削减。就算不为赚咖啡，建立个自己的咖啡馆，有几分儿时经营游戏的味道

也会愿意玩一下并分享，门槛低了很多，更容易出现自来水。总结：拼、送、砍、比这4个法则，都是利用互联网引入关系链，在进行裂变和扩散的时候，用户增长效果很好。裂变营销重点是用一批老用户去找到更多的新用户。产品定位：1.对立型定位；2.USP定位；3.升维型定位。

符号化的打造:选择有冲击力的视觉和听觉标识。场景化突破:打造互联网的无限场景。

裂变营销:醉低成本的获客之道(存量找增量，高频带高频)。裂变成功三因素:1.种子用户的选择；2.福利补贴；3.分享趣味的满足(不会感觉low)。对营销的理解:一切产品皆可裂变；一切创意皆要可分享；一切效果皆可要溯源。