

# 红包墙代理的引流活动

产品名称	红包墙代理的引流活动
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

所以家快餐店生意并不好。该快餐店老板首先要做的就是引流，让周边的居民、学生、老师都来这家店吃饭，哪怕免费都可以，只要来一次，老板就有办法让他们以后天天来，月月来，年年来，那么如何做引流呢？前面我们说了免费吃，费是很高0效的引流方法，但是需要计算好利润，否则很容易搞赔本！

深思熟虑后，快餐店老板并没有做完全免费的引流，而是做了看似免费的引流活动！什么叫看似免费的引流？就是成本价引流，相比完全免费的引流，成本价引流有以下三点优势：1、能够保本，风险低，更稳定；2、给引流设置了门槛，把那些单纯为了占便宜，妄想吃”霸王餐”的人拒之门外；

3、完全免费有时候会给消费者压力，让他们认为你是不是里面有套路？成本价引流给消费者降低了压力。接下来我们看快餐店老板的引流方案：1、找社区居委会、学校后勤负责人拉老板进2—3个内部的群，在群里获得权限，发布活动：加V信，参与秒0杀，即可有机会抢到9.9元吃价值69元套餐活动

中奖率80%。很多人可能说，为什么负责人愿意拉你进群？这里要给他们好处的！无利不行动对不对？什么好处呢？比如我有10张内部员工卡，我送你2张，以后持卡来吃饭半价！2、建V信群：加了老板V信的顾客，只要转发活动链接到朋友圈，即可进群参与秒0杀活动；3、秒0杀活动

老板每天在群里发50个红包，抢到的顾客即可在接下来5天内到店花9.9吃价值69元套餐，同一个顾客醉多可参与3次。允许顾客参与3次是为了留住顾客，如果仅允许参加1次，很多顾客抽到一次之后就退群了，相当于这个顾客浪费了，因为我们引流的目的是为了后面成交会员！