

红包营销的目的就是吸引人

产品名称	红包营销的目的就是吸引人
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

底价出售，不挣钱或者微亏，这么做的目的就是吸引人，把人引到店里或者微0信上。第二种：超级赠品不管你是做什么的，你都可以这么做，设计一个代金券，具体金额根据你的店铺产品特性来定，比如你的产品客单价几十元，你可以设计十几元；如果你的产品客单价去到几百上千，你可以设计100元左右；

然后，再设计一个超级赠品，赠品的价格大于代金券价格3-10倍，这里要注意一点，这个价格要能够被证实，成本要可控。举个例子：我刚给一个服装店设计的代金券59元，我们调查了一下附近的居民很多都是在旁边的写字楼上班的白领，醉后定了一款煮蛋器，一个美国大0牌，京东售价218元

只要她们购买了这张代金券，我们就送她们这个煮蛋器。59元随时买衣服可以用，煮蛋器免费送，是不是很有吸引力。这样设计好处是，这张代金券是花钱买的，大概率她们会到店来看看，不看的话59元实收，礼品成本39元。第三种：产品切割这里的核心是，原来的单一产品切割成多个部分

要按步骤完成，然后把第0一个步骤拿来让利给客户。举例：一个美容院原来的产品就叫面部护理