

社群新零售 | 社群新零售模式开发

产品名称	社群新零售 社群新零售模式开发
公司名称	广州中杰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲保利世贸E座1606-1610
联系电话	020-28185216 13532417976

产品详情

在我看来通过做活动收钱是次要的一件事情，在做活动的时候，我们应该要收人，收名，收渠道和收钱，打一个比方，我们要收人是收多少个人，那么这多少个人，需要引流多少人到店，需要在哪些渠实体店引流道里面可以引到这些人，再按照二八定律，去进行截流，那么这就是我们这个活动的目标。

环境指的是你行业所处的商业环境，目的是你能解决同行不能解决的客户痛点，或者是同行不愿意去做的事实体店活动策划情。

每个活动都需要进行换位思考要站到客户的角度去看一下你的活动，是否能打动他们去心甘情愿的购买。

详细分析你的产品，进行产品分级，爆品不是用来赚钱的，是用来与客户发生关系的实体店拓客，普及品是用来赚取正常利润的，而消耗品是让我们和顾客产生粘性的，经营企业要有三三制，其实我们的产品也应该有三三制的存在。

用群的方式，可以在营销中产生以下方面的重要作用：。

一门店管理运营是链接用户：当前环境下，转换新的营销手段与传统手段的主要区别是要在与用户采取移动化的连接方面做出新的转变，新营销与传统营销重要区别是链接。

社群是链接用户的主要手段之一，一个零店内活动方案售店，一个终端就是服务几百，上万的目标用户，目前必须要用微信群这样的有效链接手段建立与目标顾客的连接。

二是激活用户：链接用户的目的非常重要的一个方面就是激活用户，实体店活动方案传统的营销手段企业与用户是失联关系，这会带来很多问题，顾客购买以后企业无法去有效影响到她，更无法有效去激活她。

群的作用一定可以有效去激活用户，持续的激活用户是营销必须要做好的一个重要动作。