

## 企业为什么要做社区团购小程序?团购小程序开发推广宣传手段之一

|      |                                |
|------|--------------------------------|
| 产品名称 | 企业为什么要做社区团购小程序?团购小程序开发推广宣传手段之一 |
| 公司名称 | 广州思度网络科技有限公司                   |
| 价格   | .00/个                          |
| 规格参数 |                                |
| 公司地址 | 广州市天河区东圃一横路13号2栋305室（注册地址）     |
| 联系电话 | 13302276671                    |

### 产品详情

团购产品的选择也是一种有助于

#### 团购小程序开发

推广宣传手段之一。在销售产品的种类选择上商家可以优先选择快消类产品。这类产品日常消耗量较大、需求较多，客户在浏览到团购购买并给予优惠价格时会更容易接受这种销售模式。

此外刚刚形成团购小程序搭建模块的店铺选择这种快销产品举办团购活动，更有利于店铺信息及微信社群的推广。在制定团购产品价格时，对于刚刚举办的团购活动商家可以给予顾客更多的让利，使人们感到实惠从而达到引流目的。

对于拥有实体店的商家可以采用在实体店店内张贴海报进行宣传的方式，通过店内客流量较大的优势进行社区团购小程序的宣传，还可以通过与其他店铺合作的方式达到共赢的目的。

企业为什么要做社区团购小程序?

- 1、 源头直采直供:源头直采、 社区直供,无中介环节抬价,利润空间大
- 2、 集中配送:以社区为单位配送,用户自提,有效节省100米物流成本
- 3、 社交获客:借助社区团长,基于熟人关系快速建群,低成本大量获客
- 4、 社群聚合:以微信群形式,更好地做好用户服务,粘性好复购率高
- 5、 流量变现:平台自有的高频流量池,可延伸多种增值业务,前景无限
- 6、 预售模式:先收款后采购,轻松实现0库存0风险运作,损耗更低

对于没有实体店的商家可以通过与公众平台进行合作帮助宣传。在选择微信公众平台要优先选择与产品内容相关且客流量较大的公众号。阅读者会由于对于公众平台的信任而购买产品。这也是所谓的KOL粉丝经济玩法。

商家可以利用店铺原有的粉丝使其裂变获得更多的新用户。商家可以通过给予老用户一些产品优惠券或者优惠折扣等方式，使老用户在社交平台中转发店铺或商品信息让更多人知道这个平台。

由于这种方法是基于熟人推荐通常可信度更高，因此会有更多人参与到商品团购中来。通常这种既可以增加店铺粉丝数又可以使团购产品信息得到推广的方法，尤其适合粉丝基础少的商家进行使用。

在社区团购小程序开发的推广过程中我们应当首先注意产品数据的合理性。只有有效地设定产品信息才能在团购活动中取得更多的效益。

在团购活动设计时要注意构筑的完善性，商家要根据商品数量提前设置好拼团人数，在这一方面商家一定要对市场提前进行考察并进行合理设定，才能在保障自己个人收益的同时提高拼团的成功率。因为在设定时间内达不到拼团人数时团购活动无法进行，从而影响到店铺的收益。