

如何做好微信小程序运营推广，小程序营销玩法该怎样用？

产品名称	如何做好微信小程序运营推广，小程序营销玩法该怎样用？
公司名称	河南有态度信息科技有限公司
价格	5800.00/年
规格参数	品牌:得有店 产品:微信小程序开发 产地:郑州
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）商务外环路29号楼7层702、703、704
联系电话	4001383558 18939246772

产品详情

微信作为流量巨池，其承载的小程序日活已经达到了4.1亿，虽然说小程序能够为商家带来流量，但是如果不好利用好小程序做好运营推广，不懂得如何利用好小程序营销玩法，那么流量还是会流失。

一：微信小程序如何做好运营推广

1. 做好优化排名

就像做百度关键词一样，用小程序名称抢排名。商家根据自己的产品，参考用户的搜索习惯和产品特性，注册小程序名称。小程序的名称与行业关键词匹配度越高，则搜索排名越高。

2. 做好分享+小程序

社交电商是如今比较主流的模式，在社交场景中，分享是比不可少的，分享一方面是商家主动分享，利用产品集赞的形式，让用户转发到朋友圈或者是群内，一方面是用自己分享，用户觉得商家商品不错会分享至朋友圈打卡。

3. 做好公众号+小程序

公众号作为网络上小程序的发声渠道，可以通过两种模式进行，一种是通过公众号绑定小程序，第二种

就是发送推文中在图片内容中植入小程序，这也是推广自家小程序简单有效的方法了。

4. 做好线下门店+小程序

线下门店要想做好复购有想要存留者客户，可以采用购物送圈的模式，客户在线下购买完产品，然后赠送线下小程序的优惠卡券，这样既可以使小程序得到曝光，也能促进顾客复购，除此之外商家也可以采用门头海报的形式，还是前台传单的形式，进行自家小程序的传播。

5. 做好社群+小程序

社群传播小程序是比较好的方式，商家可以通过小程序设置裂变任务，比如助力，分享至群内达到多少人助力就可以得到什么样的产品，比如优惠类，分享至几个群内就可以得到满减的大额优惠券，比如集卡类，分享群内助力得卡片，集齐完整卡片可以获得奖励，这样方式就是不断的利用客户去发展客户，为小程序不断注入流量。

6. 做好会员卡+小程序

比较常见的就像理发店，采用会员充卡的形式，在小程内设置有卡包，客户在购买好礼品卡后小程序会出礼品卡，以后每次消费在小程序出示礼品卡就可以了。

二：小程序营销玩法该怎么用

小程序营销玩法有很多种，光在“得有店”就有拼团、砍价、优惠券、积分、分销等多种方式。

1. 拼团

商家以比较吸引人的价格开启拼团或者是开团，3-5成团一组，拼团不成功自动退款、开团团长有额外奖励，这种方式能够快速吸引客户，同时也能够提高店铺的曝光度。

2. 分销

商家可以利用好自己的忠实客户，启用佣金的方式。通过顾客一个人的分享，给自己的店面带来1+N多的流量，从而建立自己小的流量库。

3. 砍价

商家发布砍价优惠，利用客户召集其他客户进行帮忙砍价，商家可以设置多少人砍成，商品也可以由砍价难度设置人数，这种方式能够有效的增加客户的裂变，达到品宣的作用。

4. 积分

商家可以再小程序中设置积分营销，购买商品可以返积分，签到也可以得到积分，积分可以再商城内当现金使用，实现对小程序的二次销售。这样方式能够起到存留客户的作用。

要想做好小程序首先就是要做好推广，然后再利用小程序营销，做好这两种方式才能够为小程序带来留流量，得有店助力中小微企业做好小程序推广营销，实现商家流量盈利双丰收。