

红包营销系统开发（红包营销方案）

产品名称	红包营销系统开发（红包营销方案）
公司名称	广州正品防伪科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区棠东毓南路8号208室（注册地址）
联系电话	18011772721

产品详情

红包营销系统开发（红包营销方案）

这期广州正品防伪科技有限公司分享一篇关于产品如何开发制作一套红包营销系统，二维码红包营销方案，通过给产品制作开发一套红包营销系统实现产品精准营销，一起看下这篇关于红包活动方案、红包营销案例分析

多场景引流、活跃老用户，另外更新客户统计功能新增标签统计、阶段统计、阶段漏斗等，让客户画像更清晰、渠道优势分析更明显

一、红包营销功能，多场景精准引流私域

多场景快速引流、活跃新老用户

可用于多种场景引流新用户和维护老用户。在后台创建好红包后，可下载多种推广形式进行传播，如海报、二维码、链接。结合渠道码、公众号、社群的欢迎语等场景使用，达到快速引流的效果；也可通过群发社群、1V1群发客户来活跃社群与老用户，提升用户与企业的粘性。

多种推广形式

多种使用场景

渠道码欢迎语/社群欢迎语/公众号欢迎语

识别二维码/点击链接后点击即可领取红包

可设置参与门槛，实现精准私域营销

发放红包时，可根据标签、是否企微用户、社群用户来设置用户参与条件。通过领取条件限制，即可达到快速引流效果，还可避免无关用户薅羊毛，节约获客与促活成本。

比如设置添加企业的客户才能领取红包，即领取红包，则需先添加企业，这就达到了引流企业私域的效果；选择标签客户，即可让推广更具针对性，重点促活精准客户，把有限的营销预算花在刀刃上，降低活动维护成本。

2种金额形式灵活选择

单个红包金额的设置，可选择固定金额与随机金额两种形式。

固定金额类似于的普通红包，每个人领到的金额相同，可用于私域引流。用户添加企微或进入企微信群后，自动发送欢迎语和红包。比如餐饮门店老板想把门店流量引流到私域，可通过添加企微领取3元现金红包的方式吸引用户添加企微，顾客添加后即可自主领取3元固定红包。

而随机金额红包类似于红包的拼手气红包，每个人领取的金额随机分配，可作为社群活跃使用，更具灵活性和趣味性。在单个用户获客成本预算不高的情况下，又怕金额太少对用户不具吸引力，可把随机金额中最高金额拿来作为宣传噱头，提升诱惑力。

可展示企业形象，提升品牌曝光

红包领取页可展示企业或者产品logo，在活动推广过程中，增强企业曝光度，加深品牌在用户心中的印象。

活动数据统计，便于分析统筹

管理员可查看整体发放情况，以及用户领取情况，便于分析和统筹。

二、红包营销系统开发（红包营销方案）数据分析系统

红包营销系统开发（红包营销方案）

新增标签、渠道排行等，决策依据更全面

标签统计排行，清晰现有客户分布情况

查看标签排行，客户画像详细情况一目了然。清楚我们的用户中哪类人群最多，在内容输出和活动营销的方向上，可侧重迎合这部分用户，运营效果更好。

渠道排行分析优劣，便于决策投放

通过渠道码、裂变活动、门店获客等渠道添加的客户，均可在标签统计排行里详细统计。客户来源最多的渠道清晰可见，一目了然，有利于企业分析渠道优劣，为后期运营策略做决策依据。

支持所有渠道数据导出，点击右上角查看更多，即可下载所有数据，并可根据需要筛选时间段查看或下载。

阶段漏斗，管理生命周期进度

阶段漏斗能够帮助我们清楚地知道客户目前所处的状态，方便优化销售流程、管理层做出更准确的销售预测，更可以作为检验员工工作成果、市场部各种活动效果的考评依据。