

# 社交电商抽奖拼团引流运营方案——用户流量细分

产品名称	社交电商抽奖拼团引流运营方案——用户流量细分
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

伴随流量红利和广告费用的升高，促进电子商务销售市场经历着大转变，那样，电商在搭建公域获得成功获客后，有且只有给予用户人群多样化优先选择，才能够将钱用在刀刃上，目的性的互联网营销，有效提升变换。

## 一.怎么确定高发展前景群体，进行用户分层次？

最开始需全面了解客户，细分化群体观查，进行用户分层次，能够从消费行为和用户特性考虑到，将用户细分加上标识，根据标识群体给与精确化。人性化的具体内容和产品服务。

从消费行为细分化，比如最近一次的买东西时间.一段时间内的消费频率.一段时间内的交易信用额度，对用户购买实用价值状况进行简单科学合理的划分，就能解决不一样实用价值等级的客户调整资源倾斜力度.运营策略。

结合客户规定细分化，从用户特性考虑到，把握规定场景做细分化，客户来自方面，依据电商平台导进或活动活码再加上到企业版微信内的消费者，千手商家也将并对自动式加上设置好的关系标识；大部分特点方面，能自动识别客户性别.用户标签等基本信息，说明在用户人像网页页面；消费喜好方面，根据对客户行为方向的追踪，可以洞察普通用户购物偏好和频率。

## 二.如何对用户进行互联网营销？

对用户进行精益化管理划分层次后，就必须逐一战进行互联网营销；依照客户喜好进行个性化推荐，可参照下边好几个方式：

1.人性化软文推广消息推送：对用户进行消息推送，持续构建起客户的爱好标识，进而精准消息群发消息推送相关类目的优惠券和活动，做到市场销售目的。

2.个性化推送活动：对不一样的需求客户，能够立即针对性根据标识消息推送优惠券和活动，有目的性的宣传策划方案消息推送。

3.人性化社群运营推品：可运用千手商家推品一群消息推送，多群同步。以社区团购为例，大促重要拉女性新顾客，送礼抓男性新顾客，日销做好老客户维护，并把大量新顾客堆积成重复购买老顾客，提升重复购买群体。

在电子商务销售市场大大的变化的情形下，倘若品牌不精细化运营私域电商流量，若无法从粗放式流量运营思维逻辑转换为精益化管理用户经营思维逻辑，分阶段.等级划分.分类运营客户，那麽提升销售效率高仅有沦为一句空宣传标语。

比如：坚信很多年轻人都听过“裸钻永恒不变，永恒不变永恒”。一直以来，裸钻全是大家心心念念的宝贵珠宝首饰，特别对女性而言，不仅仅是高贵优雅代表，也是美好爱情的寄予。金钢石宝贵、价格昂贵，不但反映在它的储藏量上，更表现在它的质量和制作工艺上，可是很多人或许不清楚，实际上裸钻的大部分都是营销推广出的，这便是传统而精彩的戴比尔斯钻石营销推广。

金钢石变成欧洲王室所钟爱的晶石，并被称作资本和荣耀的象征，可是，到19时代，伴随着南非钻石矿产地的发掘，大规模采掘促使本来并不十分稀奇的钻戒价格也会跟着飙涨。一九三九年，因为西方国家经济下滑，对钻石的要求大幅减少。

在那个时候，作为全球世界最大钻石经销商，德比尔斯有着全世界约80%的裸钻供给量，因为市场疲软，Debies迫不得已减少生产量，以免引起损害。德比尔斯一直试着采取一些营销战略，屡次失败以后，德比尔斯的经理确定打着套近乎——把裸钻硬而持久的特点变大，并把它与大众的婚姻爱情联系起来，制造出最大的一个产品卖点，在婚姻市场中取得突破。实际上，如今很多人会自然而然地把金刚石作为永恒不变定情信物，而在那个时候，它不像其他贵金属铁矿石那般，金钢石并不是最稀缺的，与金、银对比都没有升值作用，并且在加工工艺上有很大难度系数，价格比较贵。

因而对大多数人来说都不愿意选购。为了能解决这些问题，我们应该在每一个提升中，创造新的消费市场，展现裸钻与众不同的价值。第一次，德比尔斯以强劲实力垄断了全球的钻石开采和经营，制造了稀有错觉，使钻石的价值反跳，可是诸多阵营并对垄断性进行了激烈的角逐，这种行为没法从根本上解决这种情况。

因而，德比尔斯从钻石的坚毅亘古不变的特有性考虑，在生产工艺和审美上愈发追求完美精美和时尚，同时通过广告传播裸钻，展现了真爱永存核心理念，这则广告中的“阿迪达斯蒙迪斯forever”能够把裸钻与忠贞之爱联系起来。以时尚潮流炫目的加工工艺展示出裸钻的光彩，幸福定情信物契合了人们对于爱情与婚姻亘古不变的期盼，德比尔斯以一句短短广告宣传获得了销售市场，完成了裸钻销量的惊天逆转，并即将迎来一场长时间裸钻热。

“在国际市场上普遍流传着“裸钻永恒不变，一颗流芳百世，流芳百世”的译文翻译在世界范围内也是刻上了几代人的深刻的印象，很多人也许不太了解德比尔斯，但是这个广告词把钻石的永恒不变高雅深深地根植于心。因而，德比尔斯的营销造就了近一个世纪钻石的兴盛，并在当下依然趋之若鹜，称作经典营销案例可以说当之无愧。