

新商业模式“2+1链动奖励”模式，解决百货零售企业营销难题

产品名称	新商业模式“2+1链动奖励”模式，解决百货零售企业营销难题
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

中国百货零售企业，现存五大营销难题！

- 1、曝光-广告流量越来越贵，转化低！-如何解决投放成本高，转化效果差的问题？
- 2、拉新-天天频繁打广告，却没有新用户！-如何解决渠道引流、裂变效率低的问题？
- 3、转化-看上去客户很多，就是没成交！-如何解决低成本获客，ROI转化低的问题？
- 4、复购-客户买了一次，没有第二次！-如何解决存量用户的唤醒与复购的问题？
- 5、留存-你的客户是否来了，就走了？-如何解决客户流失的问题，让老客户回来？

解决以上营销难题，在于抢占私域流量新赛道！私域运营并非一步到位，需要细细耕耘。因此，我们将社群运营计划分为三大阶段任务。

1.以企业微信为运营阵地，建立初始用户社群流量池！

2.扩大门店和线上渠道，通过裂变放大流量效果，最终实现门店社群拉新目标及销售目标！

3.以拉新-转化-复购为三大核心指标，对不同链路用户，进行差异化营销，提升社群转化效率，最终实现标准化社群运营模式！

在零售私域运营中简单的分类为线上、线下2种渠道分类，然后根据引流属性来区分用户来源。

线上引流可以拆分为：app引流、小程序引流、公众号引流、视频号引流、短信引流、电话AI机器人外呼引流，其中在线上拉新渠道中拉新转化zui高的前两名渠道为app引流、电话AI机器人外呼引流。

推荐一个比较火热比较好的商业思维模式，美丽天天秒2+1链动模式，结合新零售代理身份晋升老板的一个营销模式，模式有二个身份：一个代理身份、一个老板身份。消费者在某个平台任意消费一定金额的产品，就可以获得一个代理的身份，发展自己的市场。推荐两个人即可升级为老板，同时还可以获得这两个人一个直推奖励各一百元（平台可自定义）。升级为老板后，可以继续发展自己的主市场，如再推荐两个人可继续拿到一个直推奖励，另外还有平台设置的团队见点奖各二百元。以此类推！

接着，平台还设立了平级奖和帮扶奖励。假如，老板发展的下级也升级成为了老板的情况下，推荐他成为老板的人也将获得一个平级奖励（平台可按10%-30%来自定义）。帮扶奖励主要针对与上级留下来的主市场出现瘫痪状态，这个时候就会有一个上帮下扶的机制，先从下面市场调人上来发展市场，这个时候市场发展还必须要满足两个条件：团队订单达到10个以上或达到一定的业绩，这样团队所得到的部门资金就不会被冻结。以此来继续发展自己的市场。