# 都在做私域流量的今天,谁能一枝独秀——泰山众筹,微三云钟小霞

产品名称	都在做私域流量的今天,谁能一枝独秀——泰山 众筹,微三云钟小霞
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

都在做私域流量池的今天,谁可以一枝独秀——山东泰山众筹项目,微三云钟小霞

序言:什么叫私域流量池?私域流量重点并不是总流量,是公域。公域的关键在于对用户精细化的经营,公域的最底层是产品与服务,服务项目既营销推广,公域的实质对顾客需求的完美了解和给予极致的服务项目。

因此不要觉得把流量圈下去就可以做私域流量池了,并不是。反而是如何提供更好的产品与服务给到你的忠实用户,怎么样把1000个产品让同一个人买,这才是真正公域的价值。

拥有对公域的清楚认知能力,才懂得怎样去构建公域精英团队,搞好私域运营

#### 1、运营私域流量池的技巧

运营一个私域流量池必须具有一定的技巧,针对商家来说这些技巧是必须要掌握的,首先就是要扩张私域流量池,这其中有一些技巧,例如依据自己的产品设定对应的奖励规则等,还可以让客户来吸引用户,如何才能快速地扩张私域流量池。

#### 2、合适的裂变营销主题活动

裂变营销主题活动能够提高店家所带来的收获很大,那样合适店家举行的裂变营销活动有哪些呢?首先是朋友压价,让消费者去邀约自身好友进到商城系统帮自己营销产品,这种新来的客户也是有概率购买产品,除此之外也有爱拼团,这也是一种很不错的裂变营销主题活动。

#### 3.私域流量池存留,让消费者来啦别走

搞好私域流量池的存留,存留途径和活动设计,取决于存留效率,只有把客户吸引,才会后边的转换机 遇。 怎么吸引客户,这儿就需要讲下山东泰山众筹项目的关键方式:

十二个字表明:四进一出、利滚利增倍,暴仓再生

四进一出:指公然筹活动进行到第四期时,期参加众筹项目的消费者便会被淘汰,从而获得被淘汰奖赏,当进行到第五期时,第二期参与的客户被淘汰,得到被淘汰奖赏,依此类推,直至众筹项目活动或不成功

利滚利增长:指进行一期众筹项目活动的时候,下一期奖赏提升百分之三十的众筹项目积分兑换。如:期主题活动一千积分兑换,第二期主题活动便是一千三百积分兑换,第三期主题活动为一千六百九十积分兑换,第四期主题活动为2000一百九十七积分兑换,依此类推。

暴仓再生:指利滚利增长达到一个最高值时,在活动期限内,无法执行众筹项目,往往会众筹项目不成功,参加客户可获得暴仓奖赏。

山东泰山众筹项目游戏玩法规则说明:

游戏玩法方式:每个人都可以参与的众筹项目实体模型,类似"滴水筹,水滴筹"这些,参加领取奖励

限制时间:约3-7天/周期时间,无法执行众筹项目额度,则主题活动不成功,取得成功则顺利进行下一 轮

被淘汰得奖:百分之十三静态数据(退还参与的积分兑换,额外奖励百分之十三的积分兑换)

13%动态性(按团团长专业级差方式分派)

4%服务平台管理费用

暴仓回礼:后一期参与的客户全额的回到积分兑换,倒数第二三四期,回到70%积分兑换 30%优惠券

举例说明:

- 1.A客户期参加众筹项目时,投入了1000积分兑换,第四期主题活动完成后,A客户得到1300积分兑换
- 2.A客户有共青团员参加的情形下,共青团员被淘汰后,A客户得到1300积分的团团长奖赏
- 3.客户假如后一期参加投入了1000积分兑换,主题活动失败之后,退还1000积分兑换,最后的二三四期得到70%的奖励和30%的优惠券

山东泰山众筹融资模式剖析选用区块///链和分享四进一出的新模式,每一期分享信用额度提高30%。

每一期收益的30%=静态数据13% 动态性奖赏14% 服务平台 3%全一部分完没有任何泡沫塑料。

- 1.静态收益13%,每一期合同盈利13%,(这一百分数也要后台管理能够设置)
- 2.动态性奖盈利:14%(按如今奖励金方式自定)这儿的分佣要用商品利润补补的,要均衡商城系统中的分佣 芭比,可把商城系统的利润分佣拨到这里来。

- .共享奖赏 5%
- .管理方法奖4%
- .股东所分利润 2%
- .地区代理3%

### 再结合附近整合资源例如:

线上线下的资源链接、美容连锁、O2O、社区团购、门店自提、异业合作、服务网点、周边生活、加油充值卡、充值话费、KFC优惠券这些。

共享方式,分享知识,共享系统软件,共享使用价值