

# 拼团抽奖APP新项目冷启动，拼购商城平台怎样寻找第一批种子客户，微三云钟小霞

产品名称	拼团抽奖APP新项目冷启动，拼购商城平台怎样寻找第一批种子客户，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

拼团抽奖APP新项目冷启动,拼团抽奖商城平台怎样寻找第一批1000位客户？

前言：虽然新零售的市场规模现阶段仅在千亿元级别，但却是一个能够推动消费的支撑点，一股核心要求、促进中国经济发展提高的新生力量。

社会经济发展到，一切一种新式商业运营模式的发生，都不容易是某一人灵光一闪的产物，只是完善的技术、丰富多彩的工作经验等各个方面结合落地式的结晶体。新零售一样这般，互联网大数据、人工智能技术等前沿科技的运用和电子商务平台长时间累积的海量信息，足够地掌握不一样群体的差别及其需求层次，给予人性化的服务项目和感受。

拼团抽奖APP新项目创业人冷启动时，怎样寻找第一批1000位客户？

拼团抽奖系统软件APP新项目运行，针对绝大部分创业人而言，次出来自主创业，很有可能不缺技术、不缺资产、不缺项目团队，关键的是缺的流量换句话说批消费者。

怎样搞好冷启动，成了摆放在大家眼前关键的难题。

绝大多数人最开始自主创业的情况下，就吃过这些方面的亏，她们那时候的项目团队、技术很强、企业融资工作能力也很强，但在冷启动上一筹莫展。

而相对的，因为我发觉只要是这些新项目最开始就跑得比较快的，全是拥有不错的资源、基本的流量。

因而，我融合近些年来的实际操作和观查，同大家聊一聊，大家应当怎样搞好，时下火的“拼团抽奖”新项目冷启动，怎样先寻找自身的1000位消费者。

## 一、怎样先寻找1000位消费者

### 1.先启动全部团队的力量

如果你做的商品并不是尤其冷门、高档的，从某类视角上而言，你的每一个职工以及人脉关系，全是你潜在性的消费者。

大家依照一个职工奉献10个消费者，一个项目团队10本人，便是100个了。

或是一个职工给予2个群，10个职工就完成了20个群。

自然这儿要留意一点，实际上最开始90%之上的职工心里都是有不满意情绪，这一新用户心理状态是一样的。

它是极其普遍的状况，做为老总也不必感觉职工沒有责任感、敬业精神，由于很多职工沒有经历过自己做生意，价值观念都还没到那水平。

因此我们在启动组员进行身旁资源奉献的情况下，要做一些现行政策激励。

能够是销售业绩奖赏的现行政策，例如奉献多本人、多少个消费者奖赏要多少钱。

对于内侧客户给与一些独特的福利，那样项目团队去沟通交流也拥有必备品。

这儿举2个事例。

其一是大家以前做一个宝妈妈有关的新项目，大家初的冷启动来源于就来自于职工的奉献。

由于大家项目团队里边有三个宝妈妈，她们就会有自身的住户群、宝妈妈群，再再加上我们自己的好多个合作伙伴，因此立刻就拥有10个宝妈妈群，这代表着大家潜在性遮盖了两三千的宝妈妈消费者。

此外由于职工和住宅小区宝妈妈的关联还不错，因此就要她们定项邀请好多个到企业参观考察、用餐、沟通交流，大家次新项目的沟通交流会当场就来了20个宝妈妈。

而再根据这一20个宝妈妈，大家又相继完成了10几次的新项目答疑会，在其中就三四位宝妈妈出类拔萃，变成月入过万的项目团队长，为大家完成月销上百万确立了基本。

其二为了更好地激励大家去邀请，每一个人到求教、零距离沟通交流中造成的各种各样人情世故花费由大家企业来担负。

例如请他人吃个饭、或是发了红/包这些，大家感觉初期与其说把钱投在看不见的销售市场上，比不上让职工来做销售市场，实质上是一样的。

### 2.根据社群营销沉积+分销商裂变式

从电子商务的视角而言，无论你是做商城平台或是单纯性的一款日用品，分销商是不可或缺的一环。

就算你并不准备把他制成一个对外开放功能，那也需要给一些人权利，尤其是初期裂变式营销推广的情况下。

在我们根据职工或是别的方式找了一些基本种子用户以后，大家好是把她们加上到大家里，再邀约到创办vip会员群内。

而不是给他丢失一个连接、发过一个二维码或宣传网页就可以了，一般拥有这一部分原始消费者，我们要做三件事儿：

其一是完全免费内测，挑选一部分产品让她们完全免费审查感受，那样她们既没有感觉自身被营销推广了，也会更为积极地相互配合大家。

其二是深度访谈，对于潜在客户的应用体会及其他的一些历经，掌握对商品的点评和要求。

其三是学习培训裂变式，根据线上和线下会话、学习培训，从这当中挑选出一些有兴趣且认同的客户，并激励她们做分销商，只需这在其中有一两个有分销商工作能力的。

针对大家的业务流程而言就会有非常好的促进功效，不但产生了用户数量，也产生了大量数据信息的参照。

### 3.寻找直的方式付费推广

基本上全部的领域，你都能寻找与之相匹配的竖直方式，根据这种方式做一些曝出和引流方法。

其一领域新闻媒体，如果你是卖母婴用品的，那么你也就能挑选一些母婴用品行业的微信公众号做推广。除开商品的现行政策贴心外，好推广的方式能适用正确引导加上或入群。

其二会议营销、领域的交流会、资源对接会，就算仅有几十个人还可以去露露脸。

其三领域社群营销，2021年算得上社群营销机构暴发的一年，从淘宝客、的流量、私域、视频号、消费升级、SaaS、一手货源这些，花个几千元钱参与一下，多共享，或是冠名赞助一些礼物就可以。

这儿必须注重的一定便是，一旦在付钱方式开展推广、卖东西，就需要想尽办法去加上这些人的。如、短消息、包囊卡等。

### 4.推广深入人心

一说起推广，有的人很有可能会不屑一顾，想着这都哪些时代了，还推广，高效率多低啊。

但我却发觉，推广的高效率反倒高些、更真正、更由此可见。

并且有很多业务流程，反倒更适合做线下推广的推广，例如近一两年如火如荼社区团购、外卖送餐CPS、淘宝客、当地微信公众号等。

那么推广的方法有很多种多样，在其中在住宅小区、商业步行街做推广更非常容易把握住客户。

无论你是做采访、一分钱福利、或是发放每日任务都行得通，一个星期里边真正的、有沟通交流的、备至的客户最少能够保证三四百之上，而这种客户的使用价值极高。

由于有信赖、有感受、有调研及其有。

### 5.招聘兼职

大家这儿说的招聘兼职，并不是传统定义上找在校大学生，只是以调研、采访、体验官、创办vip会员等为名，在微信朋友圈、群及其招聘网站开展征募。

一般来说，征募50-100个做兼职，而且可以进行一对一的或谈话，那么这个人变成消费者及其分销商者

的概率是非常高的。

上年我一个消费者就根据手机兼职赚钱的方法，在一个县里里边征募了一个100个做兼职，完成了一个县地区的初中级营销推广遮盖。

## 6. 自媒体平台

如果你是第一次自主创业，且有一定的知名度，例如个人成长经历、人脉关系等，那我建议你写一篇自身的业务推广方案。

自然这不是纯粹的营销推广广告宣传，只是和大家共享一些你的往日及其你如今为何要做这一件事儿，你要把它制成哪些，你能给予什么服务项目，你需要获得哪些协助。

随后把本文发至自身现有的群、微信朋友圈，顺带再约你微信朋友圈内三四十个乃至大量有知名度的人付钱让她们协助你分享。

即然请他人帮你分享，就发了88、188、288不一红/包，就算找100本人分享多才3万元钱。

顺利的话得话，一篇文章的电影宣传实际效果会变成你阅读量、转换率高的一篇文章。

除开本人次井喷式的营销推广外，学好运用抖音短视频、快手视频、知乎问答、微信公众号或视频号，坚持不懈3个月之上的内容升级，一定会使你有一定的获得。

比如一位朋友友在抖音卖棉袜，每日拍自身的加工厂、公司办公室、库房棉袜有关的视频，2个多月的时间，也吸引住了500多名朋友。

之上这六种冷启动的方式 它并不是和你见到一些达人或营销推广文章内容，和你觉得只靠完全免费、只需几日就能进行几十万的裂变式。

## 二、冷启动中必须注意什么

那拥有基本流量池，怎样发挥好她们的功效呢？

### 1. 1000仅仅个数字意思

由于每一个业务流程的特性不一样，因此并不是非得保证1000个消费者才行。

有的业务流程很有可能只需10个消费者就早已算得上完善经营规模的，例如一些中重度的SAAS专用工具而言。

根据自身的业务流程，为自己设置一个环节的冷启动总体目标，50、100或500都能够。

由于成千上万的实例证实一个真真正正功能强大的商品或专用工具，1000之内的消费者足够。

如同大家之前一个消费者官方网微信小程序，也有2021年的红/包封面图，大家便是找了50个好友转发了朋友圈，就完全了自裂变。

### 2. 商品自身要足够可靠

针对初创期精英团队总是会陷入一个自我安慰的错误观念，那便是产品功能做得很一般的情况下，就拿出去营销推广。

这时候大多数获得的意见反馈，并不是惊喜，只是调侃，千辛万苦有一个消费者愿意体验，终却出现成千上万的难题。

就算你再简单，也需要保证你发布的那一款商品在功能、流程上很顺畅。

因为在消费者的眼中，不会说你是刚创业，所以就不拿你和成熟的公司比较了。

例如你做一款手机，消费者一定会拿你和小米手机、iPhone、华为手机比，而不会拿你和联想、魅族手机比。

所以你最少要有一两个商品二点可以触动对方，不然前边的营销推广全是徒劳的。

因为消费者并不是慈善家，明显有好的商品不用，而要用你不成熟的。

这也是为什么很多干市场销售的出来销售卖不动的原因，因为商品自身就会有很大的缺点。

### 3.要不断开展迭代更新

款商品之所以要质量///保证，目的有二：

是为了更好地提升消费者对你的信任，因为消费者的信任仅有一次；

是为了更好地提升消费者对新产品了解、使用的好奇心，才有了你改善的机会。

所以针对冷启动消费者的问题反馈，要保证足够快的迭代更新速度，这样她们也才有分销营销推广的动力。

如今每一个最新项目开发设计的情况下，会把创办消费者拉进群，每日群内与她们同步商品修补及升级的进展。

### 4.要长期性用细心

虽然我们迫不得已遭遇着销售市场、经济发展等要素产生的工作压力，但一切一个创业好项目的运行期最少必须3-6个月的时间。

所以在这段时间里，要有足够的细心，去找到自己的冷启动渠道和消费者。

不能急于求成，不然看起来很美的数据，并没有不断变现的价值。

在挖掘前期的100个或是1000个顾客的情况下，是确实要靠我们去挑选出来、去聊出来的，有数次买卖以后沉积出来的。

要先让这100个客户满意才行，而不是做一个丢一个。

就在我们身边发生的2个真实案例能够分享给大伙儿。

第一是一个母婴用品社群，创始人初在微信朋友圈分享自己的育儿菜谱，有一些圈友看过以后比较有兴趣。

坚持3个月后，她拉了一个50人的宝妈群，然后通过这50本人宝妈群裂变成了上万的代理商，如今一年营业额在5000万。

其二是品质团购群，创始人自己是一个住宅区的父母，通过家长群里拉出来的几十个女性朋友分享一些自己消费过的、有品质的产品。

直到现在核心群总数不超500人，但是依靠用户评价干了六年，在其中有三个精英团队长一年就能销售一个亿。

所以，有时慢就是快，不必为了更好地短期内销售业绩而盲目的招人、推广，应该以有效的方式先测试再大规模复制。

不然你看一下附近这些以前看起来响亮的项目，都没生存下去。

后想说三点：

每一个人的业务流程不一样，所以定位冷启动的渠道也不一样，要找到合适自己的。

在冷启动阶段，免单、调研、线上线下聚会活动、快闪团购全是运营的思路，大伙儿要多测试。

不论是100个种子用户，还是1000个甚至是10000个，也要把她们加上到里，这样你才有足够多的机会做沟通交流。

就发送到这了，如对你有一定的帮助，可关注我有更多分享！