

如何实现小程序粉丝裂变？这4个方法教你

产品名称	如何实现小程序粉丝裂变？这4个方法教你
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	链动2+1:泰山众筹 分享购:全面拼购 数字藏品:盲盒
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

微信小程序做好并发布后，并不代表你就可以高枕无忧了，要想利用小程序吸引更多客户，那么你就需要做好小程序裂变，以带来粉丝增长。下面是几个比较简单的小程序粉丝裂变方法，新手可以参考：

1.存量找增量

这种方法，说白了就是用已有的种子用户去发展新的用户。

首批种子用户，你可以在相关的垂直论坛、豆瓣小组、QQ群、微信群、知乎、小红书、微博等社区社群上进行招募（批种子用户要严格的筛选、只需要产品刚需用户、活跃度高的用户），然后引导这些用户推广。存量用户基数越大，裂变分享的数量才大，存量基数一定程度上决定了你能否做一个成功的裂变。

。

2.拼团活动裂变

拼多多的成功相信大家也看到了，“多人拼团”活动可以激发消费者的购物热情，让消费者自发传播，这是一种快速裂变的营销行为。老用户为了享受低价，只能邀请好友拼团，这样就形成了老客带新客的粉丝裂变效果。

上线了小程序案例，禁止转载

你可以在上线了小程序裂变工具快速制作一个拼团电商小程序。只需选个电商小程序模板，然后添加商品，在“营销中心”开启拼团功能即可。除了基础的多人拼团之外，还支持“到期自动成团”、“手动成团”，即便成团有效期内未达到拼团人数，系统也会在到期前补充“虚拟买家”凑满人数，使得该拼团成功成团，不再触发自动退

3.社群裂变

小程序依托于微信，做微信社群裂变是很方便的。商家可以多搭建几个微信粉丝群，在新品上市、有营销活动时就把手小程序分享到群里，提醒大家下单。你的粉丝群就是你的私域流量，私域流量裂变小程序能有比较好的复购率与粉丝粘性，是种简单实用的营销方式。

或者商家也可以加一些兴趣爱好群，在聊天的时候将小程序发过去，从而为小程序导流。

4. 公众号裂变

商家可以在公众号策划有效的活动，然后通过公众号绑定小程序、底部菜单、文章插入小程序卡片等方式，可以给小程序增加流量入口，达到锁住用户的目的，积攒私域流量。如果你有多余资金，也可以找一些头部公众号，来做付费广告。

以上就是4个微信小程序裂变的常用方法了，新手想要实现粉丝快速增长，就可以尝试上面这4种方法哦！