学裂变，一定要了解瑞幸咖啡案例

产品名称	学裂变，一定要了解瑞幸咖啡案例
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

学裂变一定要了解瑞幸咖啡的案例，用短平快的流量打法。

三年多，全国开店6900多家，请全国消费者免费喝咖啡，吸引千万会员。

瑞幸咖啡的惊人之处，就在于这套可复制的营销模式，懂营销的都知道，想起势得先造势。

最近选择碰瓷星巴克，成功让消费者对标星巴克，瑞幸品牌档次瞬间拉升。

营销的关键事项，线下要流量，让瑞星真正发展的动作，是免费请用户喝咖啡，让流量实现私域留存。

用户只要下载新的APP或者登录小程序激活账号，就能获得免费咖啡，用一杯咖啡换取用户注册和下载，让消费者心甘情愿成为你的用户，这就是高级营销套路。

而瑞星的终极大招在于裂变营销，只要下单并分享给新用户朋友，朋友和自己都能免费，再喝一杯咖啡。

一生二、二生三，三生万物才是裂变的精髓，裂变带来流量，而流量转化依靠社群营销，瑞幸的营销启示是制造热度，培养认知中间环节是低成本获客，最终转化是私域裂变、社群留存。

制造业、服务业、零售业都可以复制，这套营销模式必定发展