

## 线上线下协同合作，才能创造更新的市场

产品名称	线上线下协同合作，才能创造更新的市场
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

万万没想到，一个连沃尔玛都没干成的事，居然被县城的一个小超市给干成了，四年留存私域用户近十万，的营业额高达五十多万，他背后的商业模式值得所有传统企业的老板学习借鉴。

那他是怎么做的呢？首先他让收银员在结账时提醒顾客，购物袋需要三毛到五毛，但是你扫码进我们的群就可以免费领取一个购物袋，其次会在县城人流密集的地方，不定期举办活动，比如在广场举行低价促销活动，99块钱的智能手环扫码进群9.9就可以买到，在社区门口摆摊扫码进群就可以领鸡蛋，领大米，总之就是想发设法把全县城的用户拉到自家社群里，这几招虽然很土，但是却能让超市很快建立起300多个私域社群，覆盖了县城近十万人

有了社群就要想办法把社群盘活，提高复购率。于是他把每周二，周五三点到九点设定为拼团活动时间，每个月的26到29号设置为购物节，近期在群里参加拼团活动，就可以低价购买一些平时比较贵的产品

，而且拼团商品都是刚需产品，就更加吸引了社群用户，比如说牛肉很受大家欢迎，超市就跟牛肉供应商把牛肉的采购成本压低，然后再社群里面做宣传，说参加拼团活动，四斤牛肉只要九十九元，这让顾客根本没办法拒绝，拉着家人朋友一起拼，这就无形中提高了复购率，还帮超市推荐来了新用户

当然顾客买牛肉是需要到店自取的，那多顾客自提的同时，又会买许多的东西，这就直接带动了超市其他东西的销量，据统计，超市平时单日营收大概在三十多万，每次拼团后自提，的营收就可以达到五十多万，超市只需要在社群里分享优惠活动，产品信息，就可以吸引顾客到店里消费，根本不担心赚不到钱，这才是私域社群的营销高手。因此很多企业老板都需要重视一件事情，就是线上线下协同发展，才

能打造多渠道销售闭环。