

小龙虾店搞众筹项目，一天引爆2000客流，易学易复制

产品名称	小龙虾店搞众筹项目，一天引爆2000客流，易学易复制
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

刚开始众筹形式是通过线下微商千人大会路演众筹得，每人交200元，就可以参与这个项目，前50人，只需200元，后面每50人提升100元，很快就招募到200人参与。

我们先不管他们是怎么介绍他们的这个项目的，怎么说服大家参与，他们针对这个项目也做了很多努力，比如配方调料经过很长一段时间实验当使用小龙虾就使用了几百斤，后面就有了这次众筹项目产生。通过开线下峰会路演形式，来进行众筹招募成员。

大家不要小瞧了这200人哦

- 1、他们不是加入众筹项目，等着拿钱就可以了，而且他们也参与进了这个众筹整个运营过程
- 2、可以参与这个项目的分红

先说下这200元能干啥，如果单单说到这里，你可能会觉得很普通嘛，对吧

- 1、可以获得项目独特的LOGO衣服，瓷缸，200元消费券，总价值300

元这是大众化的众筹形式，后面?他们借助这200人的力量实现了病毒式传播。

从200人倍增到了2000+个客户来消费，单天还有多少人在?后面开始分享他们的病毒式传播策略了。。

其实这个病毒式传播策略很简单，但是威力很强大，正因为是线下众筹，所以很多参与众筹人员?都是当地人。

而正因为参与众筹大部分是当地人，所以才引发了后面一连串病毒式传播效应。

思考 大家聊聊，如果是你，你会使用什么样的病毒式传播策略?

这个策略是能够引起病毒式传播的。。好好思考下下，其实你们都接触过的~

他们的方法，就是转发一条说说，集20个赞，就可以获得50元优惠券
记住?1、要转发，2、要集20个赞，3、赠品 50元优惠券?

更一个重要的是，当地的人，朋友圈很多都是当地的人，基本上自己的亲戚朋友，都会在你的微信好友，对吗?

为了这50元优惠券，为了能吃到特别味道的小龙虾，他们是不是要先发给自己的亲戚朋友，是不是会到处推广宣传，这样从点到面，再从面到面传播，形成了病毒式扩散。

小股东，只是个参与分红者，跟他们利益相关，而且他们有这个义务去传播。

200人什么概念?假如一个人有200个好友，那么就有4万个数据库。

4万数据库，一个人去操作肯定很难，但是200人去操作就容易了，而且扩散后，受众面积不止4万?对吧，而且现在每个人的好友数量不止200人，对吧?

因为有利益驱动，所以这200个小股东，就很容易动起来。

假如你跟我没关系，我没有给你好处，我叫你帮我转发，分享下说说，你愿意吗?

肯定是不愿意对吧?当然有些人可能会愿意转一转。

如果你参与入股了，你是不是会去宣传这个项目的产品，是不是会向你周围的朋友推荐你的产品?

更重要的一点，你可能还会炫耀下?我是某某团队的小股东哦。

现在很多人都在找身份，找一个象征，可以证明自己的东西。

所以为什么众筹会这么火，为什么XX商会这么火，有的人甚至不惜花很多钱加入，找到了身份，就找到了组织，找到了组织，就找到了自豪感，就觉得自己层次就不一样了，高大上了对吧?

路上遇到某个人，就可以自豪地说，我来自某某圈子，QQ空间、QQ昵称?微信昵称、签名，就有东西可填了~

借助圈子，借助身份，就会很容易吸引人来拥戴你，他们甚至会非常崇拜你，即使你目前还没成功。你们平时?是不是有这样的感觉和举动呢?

很多人，一直内心想不通?为什么很多人明知道?消防是个高危险的职业，但是还是有人去做了，而且他们的思想很坚定，一遇到危险，都会毫不犹豫冲到前线。

对吧，所以很多时候我们不能站在自己角度去评判一件事就像，刚才有人说，点赞是一个很老套的过时的策略一样。。

但是别人为什么能用这么牛逼，从200人裂变2000人，这你就不懂。。假如这招，还吸引不了你参与，那么，现场还可以和很多微商大咖一起分享微商赚钱秘诀呢，现场还有iphone6抽奖呢。你难道还不愿意去吗？

更精彩的还在后面呢，后面又使用了一个病毒式传播策略。还有多少人在？在的朋友打个1

思考2 大家再思考下后面他们会使用哪种病毒式传播策略

第一，如何解决距离问题，虽然本地，但也总得解决距离问题，距离太远，客户为什么大老远跑过去消费。

其实有时候，当你对一个产品产生期待、渴望的时候，距离不是问题，就像我们追星、追名人一样。

一听他会在哪里举办演唱会，在哪里演讲，是不是会马不停蹄过去？

有点人会打老远跑过去，仅为品尝它的味道，就像当时的黄太吉一样，有人就专门去品尝它的味道

所以有时候人的行为是很难理解的，疯狂程度？令人发指！

后面他们使用的病毒式传播策略

其实很简单，也是运用了人性的心理。

刚才前面也说了，众筹了200人，每人发一件统一的LOGO衣服，那么这200人整齐地？晚上走在一起，是不是有很大的气势呢？

当你看到200号人整齐地聚集在一起，你是不是会很好奇，甚至会远远观望，感觉是要出事了一样。

警察这个时候，是不是很有可能会出现呢？

当路人看到这样的场面，是不是会走过来问，是要干什么？

他们就说，我们要去免费吃小龙虾。

免费吃小龙虾，不吃白不吃跟上!!

于是，200人，zui终变成了2000人，网络上+线下传播

免费吃策略很多种，很简单，你消费多少，我送多少优惠券。你吃100元，我送一件价值100元的文化衫

当一个人处于一个火热的消费场景中，人是会毫不理智地去消费的，改天跟大家分享我这个月去旅行的一个案例，改天跟大家分享我这个月去旅行的一个案例。

感谢大家!分享差不多了

想不想知道，他们zui后是怎么从2000+人再次裂变成2万多人的?大家先回答下，前面的分享怎么样?