

水果店 社群营销 「拼购+链动分销」模式，轻松裂变留存复购

产品名称	水果店 社群营销 「拼购+链动分销」模式，轻松裂变留存复购
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

只要十块钱就送你5斤水果，一年却能做到5000万营业额。

你是不是觉得有点不可思议，建议大家收藏反复观看，这个方法同样适用于很多行业。

首先水果属于高频消费，而高频消费的核心就是复购率，接下来一家水果店为例，给大家分享这套模式玩法。

步：打通社区，在社区每个电梯做广告，说我们正在搞活动，只要10块钱就能送5斤水果，但是需要加到店里的微信，这么划算的价格，很多人都会愿意加微信咨询。然后再建立一个微信群，在群里跟客户说：我们有一个VIP群，只要你成为我们的会员后，首次消费可以享受10元送5斤水果，而且可以享受8.8折的优惠，以后新鲜到货的水果，我们也会第一时间在群里通知，在群里与客户做好互动。

第二步：日常的运营加主题的分享进群后分享以后，除了发红包之外，群主还会分享各类的水果知识，比如水果原产地是怎样的，水果的种类有哪些，水果该怎么挑选，哪些水果具体

有什么功效，进一步增加群成员的粘性，也打造了群主的个人IP。

第三步：群运营了一段时间，成员对于群主，已经有了一定的粘度和熟悉，接下来，他们就挑选了一款时令水果进行拼团，拼团采用群内接龙的方法，通过大概5-7次拼团之后，进一步活跃了社群，同时也为精准的社群做了准备。

第四步：通过日常的观察，找到精准用户发展社区合伙人，合伙人可以享受超低价购买水果，推荐他人购买水果还可以获得奖励。

第五步：这些初期合伙人同意之后拉群，定好提成方案，并教会合伙人怎么进行小区和朋友圈宣传，群主会每天把分销的水果品种和开团的水果品种，在合伙人社群内发布，并且合伙人也在群内进行2-3次裂变，结果了3个月精细化的社群运营，水果店发展到了一个强合伙人的社群加40个水果团购群，水果店也由当初的等客上门变成了主动营销，并且合伙人社群还在不断的裂变中，你看，这么多人帮你卖水果，肯定比你自已卖水果要好得多。

拼团模式玩法介绍：

消费者通过专区购买产品获得等量购物币，获得购物币后可参与全民拼购活动。满10人后即开团，3人可中奖(买货成功)，7人不中奖(买货失败)

买货成功，

1.可获得相应价格的产品或等值的购物币；2.可获得(商品价格)100%的“购物基金”；3.可解锁5%的“购物金”(如有“购物基金”)；4.可获得(商品价格)10%的“分红积分”；

买货失败，1.平台全额退回参与拼团的款项；2.可获得(商品价格)5%的广告奖励；

3. 可解锁5%的“购物金” (如有“购物基金”)

购物基金，

购买产品可以获得购物基金，但是不能直接提现，需要参与全民拼购活动逐步解锁购物金，解锁这部分购物金可以提现。

分红积分，

商家拿出一定比例的利润，作为分红每个月，按照消费者手上的分红积分的比例再做分配。

举例说明，小李参加了100元团，买货成功获得了100块购物基金，10块钱的分红积分。假设这个月内小李还参加了20次100元团，但是买货失败了，后小李免费得到了产品，分红分了10元。

链动2+1模式玩法介绍：

例如：商家设置礼盒套装199元，就可以成为平台的代理商，这个时候小明推荐朋友去购买个产品时，小明就能争取推荐奖励50元。

这个时候小明在推荐个朋友购买199产品，小明又能争取推荐奖励50元。还可以升级成为合伙人，当小明成为平台的合伙人的时候在推荐了朋友购买了199产品，那小明就可以获得推荐奖励100元，这个时候小明还可以享受小李以及往后在推荐的朋友当中，他们推荐的收益分成。

例如：小李推荐了个朋友小周和小明买了199产品，那小李就能争取推荐奖励50+50元，同时小明还可以享受100+100元的奖励分成。

链动2+1模式亮点：小明推荐了小王和小刘，小明可以得50+50元的直推奖励，即小明就升级成为合伙人。当小王也想成为合伙人时，则小王要推荐两个朋友，小王得50+50元元奖励，而小明获得100+100元的

奖励分成。此时小王也成为合伙人就可以独立开发新市场了，而小王的这两个朋友需要留在小明这条线做业绩，当小王这个朋友也想成为合伙人时，那也要再推荐两个朋友留给小明，而小明就一直可以获得团队奖励分红100+100元。一直有人帮小明做市场。

企业运营是需要一个完整的闭环，从会员的拉新->留存->促活->转化->裂变->拉新,如此的闭环,每一个环节都需要有用户行为路径预估,当平台达到了会员量时，一定要解决会员的留存和粘性问题，那可以接入第三方CPS服务平台，天猫、京东、淘宝、拼多多、滴滴、美团、话费、加油充值等市场上满足日常生活需求消费的各大主流平台资源。会员该消费的消费，就只需要经平台这边跳转过去消费还能获得一定的优惠返利，比如会员通过平台充值话费，电费等，不但可以打95折，同时服务商还会返佣金给平台，平台在把佣金依次分配给会员。

流量为王的时代，有流量就能抢占市场先机，当平台有了足够会员时可以逐步布局，充分的利用好资源的变现，对接第三方广告联盟，只要会员有进入平台浏览就能获得广告商的广告收益，包括现在产品是过剩时期，很多厂家手里都有压着大量的库存，没有好的渠道流通市场，那平台可以把链动区作为一个广告位曝光入口，和这些厂家协商合作，他们每年无畏投放效果一般的宣传广告，不如把这些广告费给到平台能够精准的曝光，因为平台的都是真实活跃会员。