

中国百货零售企业，现存五大营销难题！本文解析

产品名称	中国百货零售企业，现存五大营销难题！本文解析
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

中国百货零售企业，现存五大营销难题！

1、曝光-广告流量越来越贵，转化低！-如何解决投放成本高，转化效果差的问题？

2、拉新-天天频繁打广告，却没有新用户！-如何解决渠道引流、裂变效率低的问题？

3、转化-看上去客户很多，就是没成交！-如何解决低成本获客，ROI转化低的问题？

4、复购-客户头了一次，没有第二次！-如何解决存量用户的唤醒与复购的问题？

5、留存-你的客户是否来了，就走了？-如何解决客户流失问题，让老客户回来？

解决以上营销难题，在于抢占私域流量重新赛道！私域运营并非一步到位，需要细细耕耘。因此，我们将社群运营计划分为三大阶段任务。

1.以企业微信为运营阵地，建立初始用户社群流量池！

2.扩入门店和线上渠道，通过裂变放大流量效果，终实现门店社群拉新目标及销售目标！

3.以拉新-转化-复购为三大核心指标，对不同链路用户，进行差异化营销，提升社群转化效率，终实现标准化社群运营模式！

在零售私域运营中简单的分类为线上、线下2种渠道分类，然后根据引流属性来区分用户来源。

线上引流可以拆分为：app引流、小程序引流、公众号引流、视频号引流、短信引流、电话AI机器人外呼引流，其中在线上拉新渠道中拉新转化高的前两名渠道为app引流、电话AI机器人外呼引流。

线下引流可以拆分为：门店拉新出口堆头、社群专属堆头、收银台台卡、自助收银机首屏显示、包裹卡、商超广播播报、商超小票，其中在线下拉新渠道中拉新转化高的前两名渠道为门店拉新出口堆头、包裹卡。

给大家推荐一个比较好的商业思维模式，广州一个化妆品平台，上线三个月，会员做了好几W，月流水上千W，这个模式叫2+1新零售链动模式。规则非常简单，下面详细做一个拆解，你只要在他们平台任意消费一个599就可以成为代理。就拥有了分享推广的权限，每月还有免费产品可以领。只要推荐别人消费下单599，每个月都可以获得佣金100，只要推荐两个人消费599，就可以升级成为高等级的老板，以后直接推荐一个人就可以获得300的佣金。同时你团队的每一单还可以获得200。

当你升级成为老板的时候，你将跳出原团队创建自己的团队。但你直接的前两个人就留在了原来的团队。贡献给你升级之前的平台上级，从第三人开始就属于你自己的团队了，往后团队所有人一样都需要为你贡献两个人。他们才能跳出去做自己的团队。那跳出去之后的人跟你有关系吗？是有的，你直推的人升级成为老板之后，你仍然可以享受他收益的百分比的一个提成。

细想一下，是不是只要你能顺利完成团队的搭建，团队是不是就可以自动无限裂变。你是不是就有无数个200可以赚。目前还在不断的更新版本，以适用现在的互联网时代。