

# 15天卖出24000斤黄桃，所有行业可复制的营销系统，学会你也能

产品名称	15天卖出24000斤黄桃，所有行业可复制的营销系统，学会你也能
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

农村创业，国家近年来的扶持力度特别大，政策上特别支持但是虽然现在有很多的电商平台，媒体平台，比如近特别火的抖音平台，都给农业产品做出了十分大的流量支持，但是，还是有很大一部分的农产品，处于滞销状态，好的产品无法卖出去。

其实，大部分农户对于这种新兴的媒体渠道不懂，更是知之甚少，而且绝大部分根本不会使用，也不敢使用，还是在用比较传统的方式在做售卖。

并且，电商平台，以及自媒体平台对他们来说，操作难度比较大，运营的周期和难度都比较大，但是，社交电商却能够在极短的时间内解决推广的问题，而且运营也不是那么复杂，特别适合他们。

举个例子

夏季是水果大丰收的时候，福建三明建宁盛产黄桃，黄桃的产量会特别大，一般500棵黄桃树，就可以生产3.5万公斤的黄桃，现在大概有近万亩，所以产量极大。

在以前，农产品基本上都是自产自销，覆盖的面积及传播特别小，但是现在，黄桃渠道打开，取得了非常大的成绩，销售效率也得到的极大的提高。

这里面，电商和微商的表现及其突出，建宁的李先生，就用微信，半个月就买出了将近15000斤的黄桃，这真是不可思议，那么他是怎么做的呢？我们来解析一下。

第一步：爆品1元，引流

李先生找人做了一张美美的宣传海报：68元5斤装（原价60元5斤装），这样先抬高产品的价格，黄桃价格仅需1元，他在微信群里面，朋友圈发广告，也让朋友去传播，这样就建立了批种子用户，然后建立微信群。

## 第二步：开启

早上8点开始，到晚上的8点，每两个小时一次，7次。

形式：采用抢红包形式，每次发2到10元的红包，手气佳者就可以直接获得1元资格，当然每个亏母天限一次，持续做7天。

这样的方式，相信很多人还是无法抗拒的，而且更重要的是，条件特别简单，而且突出了活动的真实性，而非套路，与这批客户建立起了极高的信任。

## 第三步：各户裂变，瞬间建立极高流量池

活动第二天开始，在群里发通告：每邀请一位好友进群，即可立减1元，邀请满一人，就可以获得2元黄桃一份，并且包邮。

如果没有满3人，就邀请多少人，减少多少金额，通过这样的活动与大量的各户建立起了极高的信任，都会觉得这个活动特别号，这样3太难时间就裂变了12个群，超过了5000多的群体。

## 第四步：成交转化

之前已经与各户建立起了极高的信任，同时参与的这些用户，也收到了一人相黄桃，他们一定会在群里晒照片，夸赞黄桃多好吃，包装多精美，这时没有抢到的人，肯定会心动，开始蠢蠢欲动。

有些群友也会在群里表示要头黄桃，希望群主能给与优惠之类的，但这时，可一定要稳住，不要有忌。

过几个小时，或者第二天，在群里宣布：新用户加群主，自单立减10元，这样不仅沉淀了1200的粉丝，而且有超过1000人购买，5000斤黄桃很快销售一空，销售金额达到6万元。

## 第五步：招募合伙人

一个礼拜的时间，积累了大概有1000多的消费者，这里面大部分的还是宝妈和中年女性，这时做出1礼拜卖出5000斤的宣传海报，同时发布合伙人招募信息：只要卖出去一箱，就可以赚9.9元，而且是代发。

这对很多女性来说，还是很原因做的，于是很快就招了60多名合伙人（代理），他们发发朋友圈，向身边人推荐推荐，平均下来，每个人每天大概卖5箱左右，这样做了一个礼拜。

$60 * 5 * 70 = 2150 * 5 = 10750$ 斤,加上之前自己买的5000多斤,半个月总共卖出15000多斤

## 第六步：延伸

在活动结束之后，不仅仅卖出了24000多斤的黄桃，更重要的是积累了将近20个微信群，3000多名好友，谁掌握粉丝，谁就拥有的主导权，不仅仅可以去卖黄桃，他也可以与其他的渠道进行合作，售卖各种其他水果等产品。

其实，这个方法看着挺简单，但是，每一步都要精心设计，而且平时群内粉丝的经营也是一大难点，此方案希望可以给大家带来更多思路。

