

分享三个抓住人性的营销套路，第三被很多人吐槽

产品名称	分享三个抓住人性的营销套路，第三被很多人吐槽
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

阿里巴巴用了七年做到市值过百亿，腾讯用了八年做到市值过百亿，拼多多只用了18个月就做到了市值1800亿。它和淘宝的区别在哪里？

淘宝是搜索式购买，拼多多是货找人，他刚开始崛起的时候，连个小程序都没有，就一个A组开始进行裂变。

9.9的芒果，19.9的樱桃，我本来不需要樱桃的，这只有有人在朋友圈发一个19.9的樱桃，朋友们一起来拼，只要9.9。我本来不需要的，但是我是个人，人就是喜欢贪便宜，人就喜欢好奇，莫名其妙的我就拼进去了。

你去了解拼多多，你就会发现它的营销套路是一环扣一环的。就好像打游戏一样，这就是他吸引新用户，促进用户活跃，增强用户粘性的秘密。

拼多多的营销套路有多深，看懂了它你就懂了人性。

下面我来给你详细拆解一下，你不要觉得它低端，这些思维都是可以
用在你的生意里的。

**、是限时优惠，进入系统它就给你弹出一个大红包，告诉你获得了*
低三折的限时优惠。上面所有的商品都有一个原价和一个更低的优惠
价，我们摆在一起做对比，就发现真的好便宜，买它。比如你看到一
部苹果12要5000多，你会觉得贵，但旁边写着原价6000多，是不是一
下就感觉这5000多很便宜啊？

这里就有一个很重要的商业逻辑，叫做锚定效应。

第二、消费全返推荐一个专区给你产品，有几块钱的，也有几十块的
。告诉你购买这里的任意一个产品必返100元，边上给你放一个30分钟
的倒计时，再不买，错过这个时间就没有了。看到这个你是不是觉得
错过了我就好吃亏啊？

这个在营销学上面叫做稀缺效应。在你购买后，他返给你的是100元购
物券，下次购物时可以抵扣，这样就引导了一个复购行为的产生，而
对他来说只是相当于给你打了折扣。

第三、任务红包告诉你有领800元红包的活动，*开始先给你展示，恭
喜你获得了799.9元现金红包，当你以为马上要暴富走上***的时候，
她说动动小手转发一下就可以提现了。你虽然犹豫，但是想了想还是
做了毕竟来都来了，做做小任务就有钱了，那肯定是得做，不然多吃
亏。

这个在营销里面叫做拥有感和损失规避。这个是什么意思呢？就是比
起得到，我们更害怕失去，于是你就开始转发了，这时你就进了他的
营销套路里了。

第四，社交裂变。你们有没有发现他每次发红包让你做任务的时候，
钱给的是越来越少，*开始一分一分地给，然后是00:01。等你拉了几
十个人之后，好家伙还需要收集金币，金币过后还有幸运值，后面还
有什么秘籍？放弃吗？都做这么多了，都已经付出了那么多劳动，都

已经群发给了所有的好友，怎么可能放弃呢？这辈子都不可能放弃的！放弃了，那不就白白浪费我的时间了吗？

这个套路在营销当中叫做沉没成本，指的是人们在决定是否做一件事情时，不仅会考虑未来有没有好处，还会考虑自己过去已经在这件事上投入了多少，他给你营造只差一点的假象。每当接近目标时，又会有新的任务需要完成，就这样距离目标越来越远，甚至让用户在做任务的时候忘记自己想要什么？

而他想要的就是让你不断地帮他裂变用户，虽然很多争议，但他却越做越好。

你懂这些思维吗？如何利用他裂变你的生意呢？请看我的其他文章。
不懂的私信我