

打通线上线下全渠道运营，玩转线上业务

产品名称	打通线上线下全渠道运营，玩转线上业务
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路7号大厦4层401-10房（仅限办公）
联系电话	13922239485 13922239485

产品详情

提到分销，很多人都只有一个模糊的概念，认为只是向下延伸渠道，这种认知只对了一半。那么分销是什么意思，为什么还要选择分销呢？当然是企业为了有更多的渠道销售商品了，渠道=市场，分销的终目的也就达到了。

以国产品牌，近大火的“品牌”方便面为例，在各大超市被某师傅某达人等各类品牌占据市场的时候，品牌已经逐渐销声匿迹，甚至提起品牌两个字，都会有人产生陌生感。

主要有两点：

-食品行业过度依赖经销商，下沉市场受阻；

-品牌的内容打造惯性突出产品宣传以及优惠活动，忽视了品牌与消费者的直接互动。

这时候分销商城系统的打造显得格外重要，打通线上线下全渠道运营，构建私域流量池。

20年10月，上线小程序商城。

云商品社交新零售，成就线上线下渠道一体化，拓展市场，分销商城系统渠道给你们放在下面了，点击下方卡片即可。

羿蝉云打通多元化线上渠道，提高销售额，扩展品牌效益

用户通过公众号、会员粉丝拉新引流，添加小象福利官，通过福利及活动引导用户进群，再发送小程序商城无门槛优惠券，由此促成了消费者触达线上私域的首单转化。

通过一物一码、社交新零售商城的营销工具包将用户引流至私域流量，成为品牌品牌独有用户，可随时、0成本、多次触达，配合拼团、砍价、0元抽奖，这些活动实现增加流量。

借助会员系统，品牌为了留住会员，策划营销活动、新增会员卡优惠、购物返积分等，促使会员不退。此外支付方式也更加多样化，支持储值支付、在线支付、积分支付，还可以设置积分抵扣比例及每积分价值，让会员的积分变得更有价值。

1、新人优惠

注册新用户，商城会免费赠送无门槛的优惠券，用作抵扣，以及100分的新人奖励，除此之外，商城首页会展示出特价商品，吸引新用户下单；

2、社群营销

建立微信“品牌优食福利群”，下单的用户会收到通知，加入群聊，每天群内发送活跃红包及早安海报，定时提醒社群用户签到领积分，且连续签到可获额外积分。

给用户更多实质性优惠，例如定期推送优惠券+积分抵扣，让用户实实在在省钱；

3、特价引流

设置特价产品，价格更加实惠，以及还有价格，和拼团活动，在朋友圈和社群同步推送，吸引用户线上购买。

4、限时拼团

通过线上限时拼团，聚集客户流量，公众号、小程序商城、社群、企业微信、个号等自有渠道，扩***影响力，提升品牌效益。

在线上业务高速发展的，品牌食品通过私域流量池的搭建，找到了合适运营模式，通过不断拉近与顾客间的距离，打造品牌在私域的IP人设，提高私域整体的销售额，玩出了有别于传统渠道的一条新打法，重新占据市场。

渠道放在下面啦，点击下方卡片就可获得线上线下全渠道运营，打造出独特渠道运营，开发市场，搭建私欲流量池：