

南阳鲜花店线上营销推广外包运营

产品名称	南阳鲜花店线上营销推广外包运营
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

鲜花店这是比较传统的线下实体行业，如今随着线上小时渠道的打通，鲜花店也在不断转型尝试从线上获客营销，那么鲜花店线上营销方案应该怎么做?接下来偶就推荐几种线上营销玩法。

一、目前鲜花店线上销售可以归类为以下三种

1. 线上鲜花零售连锁——比如花点时间、花加(可能除了零售还有其他业务模式)
2. 实体花店的线上营销——在各个外送平台售卖花束
3. 纯线上零售——花基地物流直发快递到用户手上。这种模式其实是跨越了传统商业模式中的“花店”环节，直接由生产商(鲜花基地)——>客户手上。

针对鲜花零售行业，线上营销应该怎么做，今天就以朋友圈营销和公众号营销为例来讲解。

二、微信朋友圈营销

目前做朋友圈营销不再只是简简单单的发个朋友圈就OK了，目前朋友圈有很多规则，对于频繁发圈会被所有人屏蔽，也有限流等等都会让你的内容不可见，其实要做朋友圈营销很，请抓住三点：第一、内容；第二、频次；第三、互动。

1、内容

朋友圈发动态有三种形式：

- 1、单纯的文字
- 2、图片和文字结合
- 3、单纯的图片

从文字和图片上来说，图片要清晰，具有美感。文字内容要有质量，不能言而无物，也不能是负面的情绪发泄，更加拒绝赤裸三俗的内容。(发文形式只建议使用1和2两种形式。)

2、频次

微信发文动态的次数，其实没有那么讲究。作为花店老板，花艺作品对于其他人来说，多少是一道赏心悦目的风景。只要内容能做到以上几点，频次的多少是无关紧要的。其中需要注意的一点“不能重复发相同的文字和图片”。

3、互动

与忠实的粉丝互动的好处：

能增加粉丝黏性;

能与潜在粉丝搭建相互认识的桥梁;

能为花店增加曝光率;

能为培养粉丝打基础;

能提高粉丝购买产品的机率。

互动的本质就是与人交流，与人“发生关系”。

三、微信公众号营销

现在的话还是有很多花店拥有自己的公众号的，但是发公众号也是有一定技巧的。公众号利用好了，也可以增加花店的销售额哦!

读者要明确

在发公众号的时候，要明白公众号的读者是谁，发的内容一定要对读者有用。

内容要精简

公众号发帖子的话不是越多越好，一般1-3篇为宜。如果是做活动的话可以适当的多一些。

转发朋友圈活动

举例来说，可以每位关注并转发朋友圈的读者到店里可以享受打多少折或者来店里可以免费赠送一枝花等等。

其实不管是微信朋友圈、还是公众号都是商家自己的私域用户池的重要来源，可以通过朋友圈、公众号将这些活跃粉、忠粉沉淀到自己线上小程序商城，比如可以在道一商超就能一键注册一个属于自己的花店小程序，让用户通过小程序商城下单，还能通过小程序商城定向发送优惠券信息、收集会员信息收集更加精准的用户画像，同步借助拼团、砍价、新人礼包、分销推广等不同线上营销方式来激活商城会员，持续不断产生业绩。