

南阳娱乐行业KTV微信营销推广方案编制

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 南阳娱乐行业KTV微信营销推广方案编制 |
| 公司名称 | 河南融河矩媒科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | 品牌:融河矩媒 |
| 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

对于KTV娱乐行业如何进行微信营销，我觉得应该从两个方面来说，一是带来新客户，二是留住老客户。因为我们微信营销的目的无非就是这两个，然后实现购买交易。

要想在微信上带来新客户着实不是件容易的事，因为微信是一个一个的封闭的圈子，不像微博那样的网状结构传播非常快，这可能是微信在传播营销上的劣势。但是如果说真要在微信带来新客户，我觉得通过在微信内做好沟通，互动和服务带来朋友圈的口碑传播应该是新客户微信营销的一个好的方向。

下面我们来看看消费者的两个消费场景吧。

场景一，大家一起聚会happy，兴致正高，准备再找个地儿K歌，然后掏出手机，通过LBS定位查找附近的KTV,然后打电话询问是否还有包厢，然后前来消费。如果是价格敏感的用户，这时候还会到美团或者大众点评找找是否有团购优惠。

场景二，朋友之间好久没聚了，或者又到了什么特殊日子，大家约好时间去K歌，然后通过手机或者电脑到网上找优惠找团购，选择一家距离近，交通方便的，然后通过打电话预约，带着短信验证码前来消费。

以上两个场景相信大家都很熟悉了，通过这两个场景，再结合微信营销，我们再来看看用户的需求都有些什么？KTV商家们能做些什么，以及怎么做微信营销留住老客户。

A，通过两个场景可以洞察到用户的需求主要有

1.找KTV

2.找优惠

3.在线预约

B，基于用户的场景和需求，KTV商家能在微信内做什么？

1.提供在线下单

2.提供在线预约

3.提供包厢闲置查询

4.提供优惠活动

5.提供电子会员卡特权

6.提供微信在线客服

C，怎么做微信营销留住老客户？下面提供几个思路

1.微信二维码，店内醒目地方，引导到店消费的顾客关注你的公众号成为粉丝，这个是基础。

2.搭建微信公众号服务，在这儿我们以酷党连锁机构量贩KTV接入沃德鑫微企平台搭建公众号服务的案例为例。

a.首先需要解决用户的基本需求，通过建立公众号自定义菜单或自定义图文回复的方式实现客户公众号内即可在线下单，在线预约。

b.定期在微信公众号内做特定的营销活动提高粉丝的参与度和活跃度。在线活动类型诸如刮刮卡，大转盘等，但也不可仅仅局限于此，活动还要有足够的创意和吸引力才行。

c.建立微信会员卡进行客户关系管理，KTV是个高消费频率的行业，之前多数KTV吸引二次消费常用的方式就是送实体限期优惠券，这种方式古老而效果不好，而且纸质优惠券容易乱丢不易管理，同时也给商家增加一定成本。微信会员卡通过建立专属的微信电子会员卡，根据每个电子会员卡领取用户的消费记录和微信记录，可以分析不同人的不同偏好，更好地支持个性化服务。根据购买行为对粉丝进行不同的层级划分，对不同层级提供优惠或专享特权服务。用积分系统作为会员运营的激励手段，并配合不同形式不同种类的优惠券营销，将实惠留给会员，保持长期的会员活跃和贡献。我想如果这样进行客户关系管理，用户会员卡的使用率也会增加，在真正有K歌需求的时候也会第一时间想到你，顾客忠诚度也会显著提高。

d.将微信作为在线客服，在微信内做好沟通与互动，及时解决用户的各种问题咨询。微信基本每个人天天都在用，在微信内做客服极大的为消费者提供了方便，你可以很容易的体会到如果还是用打电话的方式，还要占线等待是多么糟糕的体验和效率。如果没有一个良好的用户体验，别人凭什么选择你？

归根结底，所有的微信营销都可以总结为公众号粉丝营销。所以关注公众号成为粉丝是第一步，但是，需要谨记的是在微信内要做好沟通互动和服务，而比较关键的是如何更好的服务于你的顾客（你要给一个粉丝关注你的理由，你要想想你到底给你的微信粉丝带来了什么价值）和客户关系管理，站在粉丝的角度想想他们需要的是什么，你给的可能并不是他们需要的，所以不要认为微信营销是天天发营销消息

, 没人愿意关注一个天天都是营销消息对自己毫无价值的公众号。