上门按摩APP平台推广费35万，利润却只有3-5万的倒霉创业经历

产品名称	上门按摩APP平台推广费35万，利润却只有3-5万的倒霉创业经历
公司名称	正诺广州信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路5号12层1201-6房
联系电话	13828298952 13828298952

产品详情

正诺科技，自主研发， 专注软件研发11年， 欢迎交流：appdd 1024

去年12月，江苏南京的刘总看到了我们的视频《一个方法，让上门按摩平台推广成本更低！效果更好！》，觉得我们就是他一直在寻找的，能够解决上门按摩APP平台推广成本高，效果差的软件研发公司，认为我们在如何解决上门按摩APP平台推广成本高，效果差方面非常专业，正好他就遇到过类似的问题，他之前也做过上门按摩平台，但是当地的上门按摩平台太多了，你不打广告，就是把顾客推给竞争对手，但是持续打广告的费用太高了，刘总承担不了，只能隔三差五的打广告，最后刘总的上门按摩平台订单越来越少，顾客都去竞争对手平台了，刘总只能选择关闭平台了。

刘总想要重新做一个上门按摩平台，但是又怕重蹈覆辙，于是找到我们咨询如何降低推广成本，提高推广效果？如何0成本建立推广渠道？

去年1月，刘总搭建了一个上门按摩APP平台，在南京正式上线运营了。由于南京本地上门按摩APP平台比较多，所以一开始平台为了吸引人气，花了25万左右在写字楼，小区内，商场里的电梯内投放了广告，推广效果确实不错，每天能有200单左右，一个月能有5000单左右。由于当地上门按摩平台众多，大家都在抢技师，为了抢到技师，留住技师，刘总的平台给技师们开出了80%的高提成，1单300元，技师拿240元，平台拿60元。

刘总的平台每月5000多单，每月能收入30万元左右，去掉推广成本，就只能赚三四万左右，刘总想要把利润再提高一点，但是技师的提成比例不能动，不然技师全都跑路了，根本没人在平台接单，于是刘总就把省钱的思路用到了减少推广成本上，想要一种能够低成本的推广方法。

于是刘总就在想，如何能更有效的投放广告，降低投放成本？哪些地方的电梯广告成本低，下单效果好，复购高？哪些地方的电梯广告成本又高，又没人下单？减少无效推广渠道，可以把浪费的资金节省下来，投放到下单更多的推广渠道，提高推广资金利用效率。

当刘总还在寻找解决方法时，由于南京当地的上门按摩平台越来越多，对于电梯广告位的需求也越来越大，现在电梯广告位是供不应求了。所以电梯广告投放成本越来越高，从每个月原来的25万涨到了35万

左右，但是平台的订单量还保持原来的样子，平台收入不变，推广成本提高了，总体算下来刘总每个月还要倒贴七八万进去。刘总坚持了2个月，实在坚持不住了，只能选择减小投放范围，降低推广成本。刘总以为这样子就能够保本，把上门按摩平台坚持运营下去。结果竞争对手平台们不给活路，每个对手都在不遗余力的投放广告，渐渐地，刘总平台的订单越来越少，技师也都跳槽到了竞争对手的平台，最后只能选择关闭平台。

自己精心搭建运营的上门按摩平台就这么倒闭了，刘总很不甘心，想要找到一个能够低成本建立推广渠道的方法。看见我们的短视频之后，觉得我们在上门按摩平台运营方面非常的专业，于是找到我们咨询，如何降低推广成本，提高推广下效果？如何0成本建立推广渠道？

解决方法：

如何降低推广成本，提高推广效果？

如何低成本建立推广渠道？

推广成本高，渠道单一，说明抗风险能力弱，很容易就被竞争对手取代，把平台搞死。

上门按摩系统的渠道商功能，可以给每一个写字楼的广告位都生成不同的渠道二维码，顾客通过不同的渠道扫码进入，后台都会有记录，例如顾客在写字楼3栋2号电梯扫码进入平台下单，那么后台就会显示出这个顾客来自写字楼3栋2号电梯。方便平台了解各个渠道的推广效果，同样的价格，下单量更大，复购率更高的，就是效果好的渠道，加大对效果好的渠道投放，即降低了无效广告支出，也提高推广资金的利用效率，实现降本增效。

另外，平台可以把写字楼，小区，商场内的商家发展成为我们的渠道商，只需要他们将我们的宣传海报摆放在店铺显眼位置，有顾客扫码进入平台下单，商家就会获得提成。不需要我们给1分广告费，商家就能持续不断的推广提成，我们的推广效果也达到了。