

南阳新店卖场开业庆典活动策划推广推荐团队

产品名称	南阳新店卖场开业庆典活动策划推广推荐团队
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/次
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

- 1、南阳门店开业前期，就在抖音、美团、微信公众号发布只针对新店的促销优惠信息，促销活动为指定产品买一赠一；
- 2、邀请各路抖音探店大V，在开业前一&天和开业当天探店，品尝产品、推荐产品、宣传促销活动，给粉丝送券、讲解原料；
- 3、开业当天，在商场一楼入口处就设置了标志性包装、宣传卡牌和肤白貌美引人注目的外籍引导人员；
- 4、让现场购买产品的消费者继续参加抽奖，奖品是一些大&牌，非常有吸引力。这样店门口就聚集了不少人，等待购买的、参加抽奖的、咨询的、兑奖的，聚集的人群无疑会引来更多好奇的人；
- 5、给每一个购买者都送一个漂亮的包装袋，这样满商场都是行走的“霸王茶姬”，让过往的行人无不侧目，想要一探究竟。

10倍提升发单效率的方法，毫无疑问，发传单依然是线下Zui低廉、Zui精&准、使用Zui普遍的宣传方式。

但发单的拒绝率非常高。资金充裕一点的企业可以通过增加形式来吸引人，比如，请漂亮的小姐姐、穿可爱的人偶服、附带纸巾或小扇子之类的小礼物。

的确，这些形式可以提高派发的效果。但我认为这还不是Zui关键的，现实中，还有一个更为低廉、适合所有小企业的方法和工具。

那就一支喇叭！为什么是喇叭？

回想一下我们常见的发单场景，通常都是“沉默的”：一个人手里抱着一摞传单，默默站在路中，有人路过，一言不发递一张过去。

为什么90%以上的路人会拒绝？即使像我这样充满好奇的策划人，往往也躲开？

这是因为，在这种“沉默”的发单行为中，我们根本无法知道他们是干什么的，在大概率是垃圾广告的判断下，当然会下意识抗拒。

如果这是对路人有利的消息，情况会不会就扭转了？

我们知道，传单一般都是做活动时发的，都有打折促销政策，这是对行人有好处、可以吸引行人的。我们为什么不把这类信息先亮出来？

可惜，在“沉默”的发单行为中，这类有利信息无法得到展现，一开始就被掐断了。

这时候，一支喇叭就能从根本上解决问题：

- 1、喇叭声音可以传递一定距离，是移动的“广播广告”；
- 2、路人无法拒绝声音，声声都能入耳；
- 3、化解发单员羞于开口的问题。

需要注意的是，喇叭声音不要放的太大，避免城管的骚扰。