

广州周边游、旅游门票代理、享旅惠周边游

产品名称	广州周边游、旅游门票代理、享旅惠周边游
公司名称	享旅惠（广东）旅游科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	佛山市南海区丹灶镇建沙路东一街区28号一栋一层众创空间K19（住所申报）（注册地址）
联系电话	18665490845

产品详情

分享一个最近比较火的赚钱项目“享旅惠周边游”运营赚钱的方法。这个项目目前通过微信社群、朋友圈去吸粉赚钱是最有效的。如果你想通过“享旅惠周边游”社群赚钱，可以看下这篇文章。

每个人都有很多群，朋友群、工作群、家族群等多种类型，从中建立一个电商享旅惠周边游社群获取收益是很简单的事。本文将告诉你享旅惠周边游社群的收益与建立，如何运营享旅惠周边游社群，群活动应该怎么做，订单售前售后的技巧。

一、享旅惠周边游社群的经营管理

因为第一天建群，群里都是非常热闹的，大家都很好奇你要去做什么，群氛围很能够影响业绩和吸引力，所以要趁他们好奇心旺盛的时候，把这个热潮推向高潮。可以做活动来去引起大家的关注，比如说我们可以拿平台9元9的产品去做福利。

话术可以是为了感谢大家的一个关注，建群的第一天给大家发9块9的福利或者89块9的福利，抢到最佳的免单或是抢到尾数为七的打折之类的，促进群友下单得到一些反馈，为后期的邀约做一个新的铺垫。

把福利送出去之后，群友对你的关注度是非常高的，等群友收到产品将产品反馈图发到群里，或者你可以让他们把收到的产品图发到群里面去，这样其他群友就会对产品产生信任感。

其实所有的信任，所有的成交都是建立在一定的信任基础上的，如果说客户他喜欢你他就会买你的，不喜欢你就出去了，所以维护好群，下单的力度会比较高。

没有什么经验的信任可能控制不了分享产品的时间段，其实平台会有六个时段的秒杀产品价格是非常低的，但是不要大幅度的去发这些产品，最好就发一张二维码附上你自己编辑的文字，简单的去叙述一下，之前的好评发到群里面。

群的氛围也和朋友圈的打造有很大的关系，你的群里面的好友大概50%都是在朋友圈里来的，本来产品的价格就比较实惠，所以你也要选一些产品、好评反馈发到朋友圈，这样你在群里互动的时候，转化几

率会高一点。

如果有更好的板块或者是价格对比，比如微商朋友圈里面卖的同样的产品价格或者超市里面自己拍的价格对比也可以发到群里面去，这样子可以凸显产品的一个价格的优势，更能促进用户的下单量。

二、如何提高群活跃和增粉?

如果一个群里面一点都不热闹的话，那人家也没有购买的欲望，所以群的活跃度怎么样把它提上来?

- 1、有人下单的话把下单图发到群里，真实下单图会吸引那些犹豫的客户进行下单，给他们增加信任感。
- 2、产品的反馈。有些客户是不愿意去发反馈的，这个就需要良好售后，在客户收到产品之后你要去问他觉得怎么样，这个时候呢你就可以得到产品反馈，就可以发到这个群里面去。不仅让客户感受到售后的服务，还能获取自己想要的反馈，也可以产生信任感再次购买。
- 3、可以在群里面做一些游戏。游戏的时间最好是在晚上晚上八点到九点大家都在线的时候，比如说有奖问答或者是一些拼图游戏都是很好的一点。重要的是每个人都能够参与进来，其实有些人不是为了中奖，就是觉得好玩。那么多人互动交流能够很好的增加这个群的这个氛围，增加客户的粘度。

通过这些方式进群的都是写精准粉，后期他们都会在群里面消费，购买你的产品，形成一个良好的一个循环，

三、售前售后服务

我们在秒杀产品之前要记下产品详情页上的特点：催熟的方法，哪里发货哪里不发货，24小时发货还是48小时发货。这些要掌握清楚，因为有些客户他以为下了单之后，立马就发货，所以要随时在群里面去说明一下。

客户收到产品之后，需要进行回访。因为可能有些人收到就收到了，他们不计较这些东西，不满意产品也不会说，但是我们也要去回访一下他产品收到了没有，有没有什么不满意，这些都得去问一下。

我有一个客户，他当时在群里面去买了一箱鸡蛋，我特意去问他有没有收到，他说破了一个蛋，我就帮他申请售后，虽然赔款不多，但是客户会觉得你是一个很负责任的人，他就会信任你，后期有什么活动他也会积极参加，细节问题都做好的话，客户就自动就过来了。

最后说一下如何做裂变。举个例子，一个微信一天可以加十个群左右，我们可以在某宝上获取更多微信号，一天加一两百个群，加了后在里面发消息。

比如想赚多少钱多少钱的可以加我了解微信，肯定会有人会加你了解。加过来的人你就和他聊天，说一下我们现在在做的项目拉他进你的群，因为想进来的都是想获取收入的，你可以让他帮你拉几个群聊，你送他一个价值多少钱的秘籍(秘籍可以在网上找)，等别人把你拉进群了，你又在群里发消息，这样就能一直循环裂变下去。