社交电商平台营销软件开发

产品名称	社交电商平台营销软件开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区陂东路20号大院内自编4号1楼196房（仅限办公用途）（不可作厂房使用）
联系电话	15119707084 15119707084

产品详情

社交电商平台营销软件开发（黄^忆.18^14^8^7^11^13^0^微电均可）

社交电商平台营销软件第一步要考虑的是，拉新用户。

一、社交电商之如何拉新？

1、从社交电商营销的角度考虑，就是通过拉新增加新客户资源，方法可以用“ 干货内容、拼团活动。

拉新客户的渠道可以选择“ 自媒体做内容传播、社交工具做沟通、社群做粉丝裂变 ”。

2、通过活动拉新、比如在社群或者朋友圈发布拼团、秒杀等活动、这种属于是利益驱动拉新，用优惠福利吸引客户进入我们的社交电商平台。

不管是利益渠道拉新，还是干货价值驱动拉新，前提都要先建立信任背书，再通过内容宣传和社交工具沟通与建立认知，让用户知道我们是谁、是干嘛的，这点在我们拉新、变现等环境会起到帮助作用。

二、社交电商平台营销软件如何拓宽用户流量

通过干货内容、和福利活动拉新获取了大量的粉丝以后我们如何快速变现呢。

这就需要社交一套激活变现的软件，这个营销软件可以设定新人专享活动。

1、新人专享营销活动设计

新人专享的营销活动设定、是通过新人优惠券、首单特价、限时秒杀等活动刺激用户下单体验。

一般新人专享环节的活动商品利润都比较低，只能实现让客户转化下单、激活体验。

这个时候只实现了变现的一般，想增加客单价还要设定满额减和满单减。

2、设定满减活动实现复购及客单价增长

想要实现利润空间和单价及客单量的增长，就要设计一套满减软件。

满减营销活动，主要针对以及下过单的复购客户，不如客户准备买一件商品我们做过第二件半价，客户本来准备买600块钱的商品，我们如果做个满1000减100的活动，就可以引导客户购买满1000。

三、社交电商平台营销软件如何进行下一步的软件化管理

我们完成了拉新的营销软件和变现的营销软件后，还有考虑的留存。

我们完成拉新和变现的营销软件后、为了不让用户流失，还要考虑留存软件。

如何打造依托客户留存的软件，我们可以考虑做一套会员管理体系。

1、会员积分软件

社交电商平台营销软件会员体系的积分板块是为给用户建设一套成长体系，让用户长期依附在我们社交电商平台和我们建立长期合作关系，这样对于商家可以留存客户，对于消费者可以让她们得到会员积分带来的福利。

消费者在平台下单就可以获取积分，积分可以兑换商品，也可以通过积分多少提升客户等级。

2、会员等级软件

我们可以用会员软件让用户成长升级，等级越高享受的福利和折扣越多。

3、会员特权专享

社交电商会员软件的特权专享，是指针对会员活动、商品、和服务，让会员有优越感，有归属感，享受各自折扣福利、这样就可以让用户长期留存。