

红包墙流行的应该是投票和砍价

产品名称	红包墙流行的应该是投票和砍价
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

微信砍价是在传统的买卖商品基础上衍生出来的一种红包墙新型的营销模式，商家通过微信平台发布砍价活动，参加活动的用户通过朋友圈之间的相互传播帮忙砍价，*终以低价购买商品。

联网+不再是一个空喊的口号，而是正逐步走向我们的事实！未来，大部分现在运营起来如鱼得水的商业模式都将被打破，而大部分传统企业都将面临重新洗牌的命运！现如今，网络营销已经成为了一大主力，并且即将成为趋势。因为传统的一些营销方式效果越来越差，很难满足商家的要求。而且传统的营销方式成本也越来越贵，随意商家对这种新型的营销方式都非常的渴望。微信短期内爆粉的方式大都是通过活动来实现，比较流行的应该是投票和砍价这两种方式了。这些粉丝来得简单粗暴，微信砍价是有“微享宝”打造的一个专业的互动营销平台，目前在微信砍价领域微享宝有的优势。生活类公众号特别适用。我们做互联网的很容易犯一个错误，就是用太多大词、专业词来包装自己，比如什么蓝海、红海、风口等等。问题是普通群众看不懂啊，扯这些大词可能会显得高大上，但是用户看不懂那就是失败的文案。这次活动的主要目标群体是400万常驻人口，所以文案要让他们清楚明白，简言之就是说人话。砍价页面醒目地“活动剩余时间”（活动时间24小时），同时还用红色大字号标明“剩余分数”，无时无刻地在醒用户超过时间就没有了！此外我们要反复强调奖品价值：只要转发，让朋友帮忙砍价，就可以获得价值。所以只要策划好，微信砍价活动还是能够获得不错的宣传量的。微砍价是什么 微信砍价用的什么软件。砍价活动主要是要吸引消费者的眼球，所以，必须要用适当的产品来引暴，让粉丝为之传播，或者夸张点说为之疯狂。首先就是产品要集中，一个单品即可，产品太多传播时反而会失去重心。选择品牌的产品，并且和门店内主销的产品档次相当，以利于推动店内产品的销售。此次活动三峰家电选择了格力电风扇作为砍价商品。要选当季的必需品，市场需求量大。因活动是五月末，正值电风扇和空调的旺季。如果是用空调来砍价，每台空调让利300元，10套的投入就是3000元，但显不出有太大的力度。所以，显然电风扇更为合适，价格设定好之后会形成一个哄动。价格要让顾客认为卖场真的亏很多，三峰家电*初在讨论电风扇的价格时，提出了59元、39元、19元、0元四个方案，*终选择了19元。这样，即使是家中已经有电风扇的消费者，一看19元的价位，可能也会再买2台、3台。当然，这与电风扇的产品属性有关，如果是用电饭煲砍价，消费者家中本身已经有电饭煲，就是砍到19元消费者认为不需要可能也没兴趣参与。但电风扇则不同，很多消费者家中都是多台，有参与的积极性。微砍价是什么 微信砍价用的什么软件。所以，在前期及后期的宣传时，在砍价活动的推文中，都是在引导用户通过点击阅读全文，直接进入预存10元的购买页面，重点突出10元变528元。而且预存只通过微信平台操作下单，再到

实体店兑换成纸质版的预存券。因为，消费群体越来越年轻化，支付宝、微信支付等线上的支付方式使用率非常高，消费者是怎样方便怎样来，而三峰家电目前也在推微信服务号，此次重点强调通过微信端进行预存券的购买，也是在为自身发展线上线下O2O转型做铺垫。