

红海当头，中小型商家突破

产品名称	红海当头，中小型商家突破
公司名称	湖南乐享一家智能科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长沙市雨花区长沙大道566号至雅大厦4楼
联系电话	18684935618

产品详情

什么是红海？

血腥、残酷、白热化的市场竞争，招招见红，所以叫红海。

如今，各行各业的市场空间越来越拥挤，利润和增长的前途一片黯淡。与此同时，入局者来势汹汹，嚎叫着准备杀出一条血路；旁观者虎视眈眈，随时等着将你连皮连骨的吞下；而行业竞争者们，还彼此打的头破血流，尸横遍野。红海当头，商家们人人自危，纷纷将活下去当成了头等大事。

01

引流导入用户？

流量很贵，也总有人因为它贵而迷信它，以为只要拥有流量，就有用户，就能生存下去。

去年年底，我朋友将公司交给下属打理，自己跟着一家新媒体公司玩起了抖音。我还记得他当时信誓旦旦的说，只要有1万粉丝，只要从1万粉丝里完成5%的转化，他的公司就能飞起来。

他认认真真运营了三个月，在新媒体公司的帮助下，尝试了各种方法，好不容易积累了5万多的粉丝。可结果是，他的公司不但没有飞起来，反而遣散了员工，关张倒闭，他自己还做起了抖音代运营的业务来维持生计。

世间本没有路，走的人多了，于是就有了路；世间本来有路，走的人多了，于是就有人无路可走。

当你试图通过引流导入用户的时候，恭喜你，你又加入了一个红海。

入驻流量平台是一个直接的方式，但优质的流量平台本来就意味着不菲的成本，现在淘宝、美团这类成熟平台的运营成本有多高，我相信不用多说；而那些尚未成熟的流量平台，他们引流拓客的承诺，又能兑现几分呢？

02

搞事情、做营销？

我们都得承认，那些能把自己的宣传做成热点的案例，确实让人眼馋。

我们经常也会认为，那些案例那么简单，自己只不过是没想到，或者想到了没做出来而已。你看杜蕾斯，他不就是每次在热点事件发生后，出一张借势海报吗？江小白不就是写了几句文案吗？这能要多少成本呢？招个文案招个美工而已吧！

想得真美！

杜蕾斯借势海报

杜蕾斯一直都有超过10个人的创意团队，他们每天开早会的时候，每个人必须准备10个以上的创意点，然后进行创意点PK，只留下最好的那一个。像这样来产生创意，你愿意吗？你又能做到几分呢？

江小白文案

江小白的文案总能穿透人心，而且经常能一语道出我们最想分享在朋友圈的心情。这种洞察，你的团队能做到这么精准吗？更何况，江小白能覆盖到乡村的线下分销力度，你学着写几句文案就能做到？

做好营销确实是一个不错的出路，却也是投入与产出最不成比例的出路。那些斥巨资达成的霸屏广告，实际又为公司带来了多少销量呢？

你知道快到碗里来是一条卖巧克力豆的广告语吗？你把根本停不下来作为口头禅，可是你又买过几回炫迈口香糖呢？

这些好歹还是有人记住的，可那些没被人记住的，只会更多。

怎样突围？

环境如此残酷，获取用户的成本如此之高，道路如此艰难。上了规模的企业还可以勉强赢得一线喘息之机，可处在夹缝中的中小微商家们，突围之路又在哪里呢？

有没有那种既不花费太多成本，又能带来实际效果的方式呢？

如果我现在告诉你，有人愿意买下你的产品，送给用户，替你做精准的宣传与用户体验，还不扰乱你的价格体系，你愿意参与这样获取用户的渠道么？

而且这个渠道还可以拓展成平台，再基于平台，打造一个属于用户与商家的生活圈。

在这个生活圈里，用户可以保留自己的消费习惯，轻松的进入淘宝、天猫、京东等大型平台进行消费及获取信息，也同样可以进入联盟商家购买自己想要的产品和服务，还能将自己的各种兴趣心得、写下的文章、拍下的视频发布在生活圈，用户还可以邀请自己的朋友进入生活圈……

所有以上的这些活动，都可以获得生活圈里的价值尺度，有了价值尺度，就可以兑换免费商城里的产品，还可以在福利专区里进行各类游戏，以及兑换各类付费内容等等，然而这些并不需要额外花一分钱。

在这个生活圈里，商家与商家之间共享、共生，他的用户就是你的用户，你的用户还是你的用户。而且你还不用再花心思留住用户，平台方会从物质需要到精神需求，持续的为用户输出价值，以价值感来吸引用户活跃在平台。

这样的突围之路，可还行？

这不是痴人说梦

让你失望了，这还真不是想象中的画面。

它只不过是我们乐驿享·生活圈的一个缩影而已。现在，乐驿享·生活圈已经有了上千条用户渠道，积累了数万的用户，而且大量的用户还在源源不断的加入其中。

乐驿享是以成人达己之心，融合全社会的资源，构建轻松、愉悦、互爱、互信的轻奢时光生活圈，一直也敞开怀抱欢迎每一位商家与我们同行，并且将帮助实体商家实现用户增长、提升盈利能力、拓展盈利路径，完成转型升级，领先同行100步。