

四两拨千斤，贝勒丽社交营销的“轻”魅力

产品名称	四两拨千斤，贝勒丽社交营销的“轻”魅力
公司名称	上饶腾宇电子商务有限公司
价格	199.00/个
规格参数	
公司地址	江西省上饶市横峰县新建路310号201（注册地址）
联系电话	18259459157

产品详情

探索营销的新路径，更像是探索某些商业选择在当前环境下的正确性。2018年贝勒丽创始团队把目标锁定广告营销领域时，做了大量市调，寻找更好的切入点。过程中，贝勒丽创始团队发现，传统营销的几个致命弱点——费用昂贵，很多中小企业用不起；范围宽泛，目标客户找不准；方式陈旧，数字转型跟不上；数据难统计，营销效果看不到等。满足中小企业、中小商家的营销需求，去创造更“轻”的营销方法和路径，贝勒丽把探索方向的方向锁定在了“社交”上。

轻轻地我来了，贝勒丽轻营销正向“社交”倾斜

以社交营销为代表的轻营销正在迅速崛起。新发布的《2018电商行业营销研究报告》指出，社交电商是过去一年流量增长的更大黑马。贝勒丽团队发现，社交，凭借“轻”营销特性，已经成为越来越多品牌电商、中小型电商，收割互联网用户增量人群的重要手段。

1、社交的条件成熟，让用户教育成本越来越轻。国内社交媒体用户超过10亿，微信等社交应用在移动端转化率接近90，与游戏、购物、资讯、旅游、教育、娱乐等多领域的应用软件直接关联，无需培养使用是习惯，移动社交条件成熟，也早已成为当代网民生活不可或缺的一部分。

2、社交的天性需求，让用户时刻保持分享动力。马斯洛需求理论指出，社交是人类五大基本需求之一，主动分享，主动与他人建立“连接”，是人类天性。借助社交来做营销，传播自然更轻更快更“了无痕迹”。

3、轻量级中小企业营销需求的崛起，让社交成为要选。中小企业自身实力，对应要求营销要“轻”，以多样化去匹配去集体化消费者的个性化需求。

“去集体化趋势必然催生营销方式的多样化，很多品牌为了贴合这些去集体化的消费者，必然要借助社交媒体的力量”。纵观近几年的营销市场，贝勒丽团队发现，被推上焦点的营销方式——直播、微博、微信、自媒体、朋友圈，都少不了“社交”的身影。

四两拨千斤，贝勒丽社交营销的“轻”魅力

建立在熟人关系圈基础上的社交营销，通过流量主的分享来实现信息的传播，进而带来转化。不似传统广告的硬性说服，贝勒丽社交营销把熟人之间的分享推荐行为转化为信息的软性输出，让营销效果“四两拨千斤”。

1、熟人更信任，传播更轻快。这里的熟人，不一定像同学同事那样熟悉，但至少存在某种关联，比如偶像与路人粉，比如同一爱好群体等，彼此之间传播的信息被关注度更高，更易被信任被接受，传播也更快速。

2、主动传播，成本更低。与熟人主动分享喜闻乐见，只需要花费少量成本，营销信息就能跟随分享行为而裂变传播。

为了不消耗朋友圈信任值和增强传播的主动性，贝勒丽在社交营销方式上做了两个设计。一是让广告搭载趣文，把营销信息传播转化为趣文分享;二是奖励分享行为，把过去撒在媒体平台上的广告营销费奖励给分享信息的流量主，让营销可持续。

习得万斤力，以贝勒丽产品撬动营销变“轻”

习得万斤力，才能四两拨千斤。为了让营销更轻，让中小企业、实体商家、个体户等小广告主也能以低成本获取营销操作快，贝勒丽产品团队深耕技术，为社交营销开辟更轻路径。

1、数据体系建立，从后端提高准确度，让营销变轻。根据广告主、流量主两大类平台用户需求，从人群、地域、时间、行业等多维度数据埋点精细化，为信息传播两端建立准确连接，以准确提高营销效率和效益。

2、自助营销分发，从前端提高便捷度，让营销变轻。贝勒丽不断丰富营销表现形式、标签化分类信息、便捷化营销路径，把主动权还给平台用户，构建自助式信息分发平台，不受排期等因素干扰，让营销轻装上阵。

轻营销更大的优势在于用小投入就能换取营销效益的更大化。随着互联网的推进，跨界开放、社交平台、分享传播、多元互动让营销变得越来越轻。贝勒丽相信，社交营销的低成本、大触面、直接等轻营销特性，会让越来越多轻量级广告主营销需求不断上升。