

社区生鲜果蔬店如何玩转会员裂变营销

产品名称	社区生鲜果蔬店如何玩转会员裂变营销
公司名称	合肥彼岸互联信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市高新区黄山路599号时代数码港大厦1405室
联系电话	0551-65371998

产品详情

社区生鲜果蔬店如何玩转会员裂变营销?

从“车厘子自由”的宣誓蔓延到“香椿自由”后，我们发现，生鲜类目依然是最受瞩目的零售赛道之一。特别是当下“社区生鲜店”的流行，社区生鲜果蔬店如何玩转会员裂变营销?如何利用社交平台、营销工具等方式获客，沉淀自己的私域流量，成为不少生鲜商家最迫切的需求。

我们先看一个案例：

这个案例的主人公就是小区楼下水果店的老板，他家水果品质不错，价格也相对实惠，经营大概有五年的时间，因为开店时间长，也积累了不少的客源，附近的两个小区很多人都会在他这里购买。

他在今年年初通过快鲸开发制作了自己的小程序店铺，到店购买的老客户，他都会引导大家扫码关注，并添加到微信“我的小程序”里，因为是老顾客，水果又是高频消费，大家也都是乐意的，并且还可以领优惠券

另外，针对老客户搭建了小程序商城的会员体系，以“会员卡”的形式圈住用户。小程序正式上线之后，他开始玩起了拼团，做社区用户裂变也是相当成功。他联络自己的老客户，以“老带新”的团购形式，实现社区用户的迅速裂变。

在老客户的带动下，短短三天时间，水果店小程序的新会员注册人数就突破1000，街道边的四五个小区的住户也都纷纷使用他的小程序订购水果。

那怎么能够激发老客户为你传播呢?

这个水果店的老板会给带来新客户的老客户提供专属的优惠。老客户不仅可以0元购买拼团商品，还可以按照拉新顾客的消费金额来获得不同比例的佣金。这样就会不断有新客户会进来，新客户又变身为拉新的老客户，这样的用户裂变就会持续下去。

社区果蔬店如何玩转会员裂变营销?

以会员为中心的多门店新零售电商平台快鲸（微信ID:kuaijinghui）称，其实这个用户裂变的玩法很简单，也可以复制一二的。

首先，要先培养一部分忠实稳定的客户，并且通过为他们提供成为你店铺超级VIP的机会或者说丰厚的佣金，来鼓励她们为你带来新的客源；

其次，你要有适合做拼团的产品，如消费频次比较高的产品；

第三，你还需要为你的活动增加一些新意，考虑如何通过小程序将新客户成功转化为你的粉丝。

比如：关联赠品卡模式

买水果送果盘儿，通过特意制作果盘领取卡，然后到附近社区、社区超市等店铺去赠送，卡上的内容很简单，只要顾客拿着这张卡到水果店消费，满一定金额就可以激活这张卡领取一个果盘。

需要注意的是，如果不把卡先发到顾客手里，仅仅告诉顾客，买水果送果盘，顾客不一定会真的感兴趣。但是你是先把发到了顾客的手里，就等于是卡上的果盘已经归顾客所有，只要你到店里来消费激活一下就可以。

其实道理很简单，就是你必须让顾客感觉你的活动跟他有关，让他生怕失去这个占你便宜的机会，你直接发广告客户就会觉得跟他无关。

最后，还可以通过社区团购模式，做社区生鲜电商，也为水果行业的普通商家提供了机会。社区团购的运行模式是：以社区为单位发展社区KOL或建立社区店作为团长，通过社群+小程序的形式，采用预售模式，线上交易，线下交付。

企业商家通过快鲸可以一键生成小程序，还可通过社区电商APP，也可搭建微商城，同时借助快鲸提供的超实用的爆款营销工具，如拼团、秒杀、优惠券等，玩转用户裂变。

商家想要做好线上店铺经营，关键还是自己要有很好的互联网运营思维，快鲸每天分享运营干货，欢迎关注!

快鲸新零售，是线上线下多门店一体化新零售电商分销系统,全渠道引流顾客沉淀会员,并基于智能会员管理和大数据会员营销,为零售业大幅提升销货量和复购率,支持私有化部署。

服务热线：400-893-5552 /0551-65371998 企业QQ800033550;800022936 微信号：kuaijinghui

快鲸新零售系统源码出售，免费试用体验。