

朋友圈转发领红包做好后一公里营销

产品名称	朋友圈转发领红包做好后一公里营销
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

代理商案例蜂享传播面向全国诚招代理商，代理红包墙业务、以及朋友圈转发业务。代理商在代理区域内，独立开展业务，通过发展下线代理商的模式，不断开展业务，年收益都在100万元以上。同时代理商有省去了平台开发、场景研制、产品研发的费用。饭店红包拓客营销策略有家菜馆搞促销，广告是这样写的，带着父母来的菜品打9折，多陪陪父母。带着孩子来的，菜品打九折，多陪陪孩子。以上两者都带来的打八折，多陪陪家人。扫码店内红包墙二维码，朋友圈分享活动信息拿红包，朋友的朋友分享也有红包拿。很多朋友看了都觉得平时很忙，很少陪父母，于是就一起去了，父母很开心，子女也进孝心了。这样一传十十传百，菜馆的生意很火爆，这是红包墙营销案例，到店顾客扫码分享获红包，让顾客成为饭店的忠实推销者。红包拓客营销策略开店地段不好，怎么办？周围竞争对手太多，怎么办？红包引流！！！卖包子扫二维码发朋友圈，到店免费，领包子一个，卖鸡蛋发朋友圈，免费兑换一个鸡蛋，亏吗？不亏。包子好吃，但是没吃饱，你会再买一个，一个鸡蛋，你总得买点辣椒炒点青菜。白占便宜的人，当然有，但是店里人气有了，这就是好生意，好开端，是不是很老套？但是网店，只有邮费，寄免费的小商品，是同样的原理。这就是红包营销，分享你的口碑，你的服务，到朋友圈，给一些红包，一些优惠，带来到店流量，流量就是店的命，你学会了吗？关注蜂享传播红包营销平台，帮你做好后一公里的营销。奶茶店红包拓客营销策略一个大学生，开了一家奶茶店，投资了10万块钱，仅用了三天，就把十万块钱赚回家了。搞了一场红包墙活动，凡是充值200元的，可以每天，喝一杯奶茶，免费喝一年，活动现场，分享活动信息到朋友圈，有现金红包拿。结果参与了五六百人，三天就把成本收回来了，也许你认为，这是赔钱的，其实这家奶茶店赚翻了，你看懂了吗？关注蜂享传播引流获客平台，帮你做好后一公里营销。实体店铺通用红包拓客营销策略实体店铺红包墙模式，在顾客结账的时候，对顾客说一句话，就完成了整个策略的应用。“老板，由于您消费了200元以上，所以您有一项特权，只需多加一元钱，我们就免费，赠送一道价值25元的菜给您，并且您还可以，抽奖一次，请扫码红包墙上的二维码，分享朋友圈，顾客便可得到，现金红包和优惠券”。顾客下次吃饭的时候，凭朋友圈转发的广告，就可以免费领取一道菜，朋友的朋友分享，也可有红包和优惠券，至于抽奖，肯定是百分百中。奖项基本上都是，各种面值代金券，代金券上注名使用期限，非常简单的小妙招，顾客无法抗拒地，多淘了一元钱，饭店从而获得了，这个顾客及顾客朋友，下次消费的机会。关注蜂享传播引流获客平台，帮你做好后一公里营销。房产公司红包墙营销策略有个开发商卖房子，是这样卖的，如果你拿着，学士学位来买，给你直降一万，如果拿着硕士学位来买，给你直降一万五，如果是博士学位，直降2万。同时在售楼处，附近各大商圈，用红包墙做足了广告，分享广告有红包。广告是这么打的，但当你来咨询的时候，置业顾问会悄悄告诉你，你去借一个这样的学位，也可以用。你想呀，这年头去借个学士学位，还不容易吗

？满大街，都是大学毕业生，但是给你一种，占了大便宜的感觉。还有一点，也许是你想不到的，你为了借到这个博士学位，你问了一大堆人，每次一问，都是为这个开发商，免费做一次广告，你觉得这个策略，高不高明呢？关注蜂享传播引流获客平台，帮您做好最后一公里营销。服装店红包拓客营销策略服装店如何快速引流？一家服装店在店内做了一个红包墙，分享广告到朋友圈，有红包拿，朋友分享了也有红包拿。广告内容是这样的，到店消费有特权日，和幸运日，特权日的福利是，每月5号，都可以凭此朋友圈广告，免费领取三双袜子，幸运日的福利是每月8号，18号28号当天消费打7折。一双袜子的成本，也就一块钱左右，一个月三双，一年也就36双，相当于你花36元，就可以让你的顾客，每年回头消费36次。总结一下，好的营销策略，通过红包墙，快速传播变现，才是成功的法宝。关注蜂享传播引流获客平台，帮你做好最后一公里营销。