“ 移动互联网+",耀妆Enjoy联合推推火制定全新全民营销方案

产品名称	“ 移动互联网+",耀妆Enjoy联合推推火制定全新全民营销方案
公司名称	杭州阿享云科技有限公司
价格	360.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市滨江区西兴街道聚工路11号5幢2层-70（注册地址）
联系电话	18079820401

产品详情

行情

随着中国经济的不断持续发展，特别是国内众多一二线城市的不断成长，造就了一大批高收入阶层、拥有强大消费能力的中产阶级。由于工作压力的剧增、消费意识的转换以及生活品质提升的需求等因素影响，精油消费得到快速发展。

痛点

虽然精油行业的前景及发展得到快速增长，然而中国在精油的消费方面一直处于缺失状态，众多小型企业急于抢夺短期利益，造成中国精油市场混乱，市场集中度低，无明显品牌效应。

如何在混乱的市场当中脱颖而出，创建自己的品牌效应，也是耀妆Enjoy急需解决的问题。

耀妆Enjoy面临的难题

客户群体普遍高端

大众群体观念滞懈

只有销售部参与品牌推广

进度缓慢成本高

传统线上广告线下推广

不再适应移动互联网时代

积累客户渠道单一

无法有效触达客户进行转化

裂变客户人脉难

无法最大化品牌影响

同时，耀妆Enjoy的痛点也是绝大多数精油品牌存在的企业痛点，那么如何才能以最低成本，真正为企业解决经济问题和推广痛点呢？

携手推推火制定解决方案

01布局小程序，触达大众消费群体

以目前的市场状况来看，精油的消费群体主要集中在高收入为主的中产阶级，传统大众消费群体普遍低迷。那么，精油产品的功能，用途以及价格完全是可以被大众群体接受的，最主要问题是如何引起大众群体的注意！

通过架接推推火小程序，将企业及精油产品的IP前端布局到微信生态圈，发布在朋友圈，微信群等，有效引起消费者的注意，并收集相关人群数据，为消费转化垫下基础。

02 全员营销，裂变客户人脉

通过推推火，可以动员整个公司团队的力量，为每一个员工配置IP端口，员工可以通过将IP端口布局到自己的微信圈，朋友圈，生活圈，不仅树立了自己的标签，还扩大了品牌宣传。

那么当员工将小程序扩散出去后，通过小程序扫码进来使用过的客户，还可以通过云官网，微商城等系统更深入的了解精油的用途。对产品的体验提升了，可以促使客户二次消费，当口碑提升了，服务体验提升了，客户自然愿意为企业的品牌进行传播，让客户身边的朋友有了需求的时候，自然的耀妆也就成了第一选择，达到客户人脉裂变，品牌影响提升的效果。

03 专业打动客户，服务促使消费

微信的影响力已经触达10亿用户生态圈，现在只要有客户需要咨询，都是通过电话或者微信进行

沟通，当客户使用产品的时候有问题需要咨询，没有联系方式怎么办，这样无疑会降低客户的体验感。将推推火的二维码印在商品包装上，或者实体消费后提醒扫描二维码进小程序，不仅可以让客户可以更直观的了解企业及产品，也可以为客户留下咨询联系方式，提供后续咨询服务。客户感觉到了专业的服务，自然而然增加了信任感。

同时，通过扫码进入的客户也会留下相应的数据轨迹，给推广人员线索提示，去针对这些轨迹主动沟通。第一拉近了与客户的关系，再一个还可以在新产品或者新活动发布的时候，为客户提示，促进客户多次营销转化。

04 新活动，新产品发布，秒级触达用户

耀妆之前在出新的香油品种的时候，很难第一时间触达到消费群体手上，这样无疑又要增加大量的推广费用去布局新产品，大大的增加了推广成本。用了推推火之后，同过一键同步功能，客户能在小程序第一时间了解到新产品的发布，第一时间了解并购买。不仅节约了大量的成本，还提高了推广效率。

05 统一口径，输出标准化内容

随着公司新活动的发布，新产品的出新，公司需要先将新品内容散布到全国各地的代理手上，然后再对外输出。而通过这种传统的方式扩张，不仅在时间方面需要作出让步，在传播过程当中，也可能出现口径不统一，给客户一种不够专业的感觉。

耀妆利用推推火的系统，不再需要进行繁琐的步骤，就能实现在线新品发布，最新行业资讯文章发布的动态。同时，员工和客户可以通过转发精油资讯，吸引客户长期注意，也树立了行业的品牌权威性。

现在耀妆Enjoy不再只是依靠销售部进行推广宣传，而是利用推推火动员所有员工共同塑造企业品牌形象，树立精油行业的品牌权威性，将口碑打入大众市场。实现“移动互联网+”的全民营销方案。

推推火能做的

赋能中小企业，赋能企业全员

振兴实体经济

为中小企业创造更多的经济效益