学会社群营销的小技巧，解决社群里卖产品难的问题

产品名称	学会社群营销的小技巧，解决社群里卖产品难的问题
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

学会社群营销的小技巧，解决社群里卖产品难的问题？

－－－－－－－－－

详情了解：

微三云｜莞云：ｈｔｔｐｓ：／／ｗｓｙｇｕａｎｙｕｎ．ｃｏｍ／

－－－－

社交电商系统：ｈｔｔｐｓ：／／ｗｓｙｇｕａｎｙｕｎ．ｃｏｍ／ｓｊｄｓｘｔ

－－－－－－－－－－－－－

每天有多少实体店，多少企业倒闭？很多。但是他们也曾经活得很滋润。

很多人是“坐商”，坐等顾客上门，在店里一坐就一天，玩一天手机，然后抱怨没有生意，没有互联网思维。只是把自己当做是互联网里的消费者，就没有想到把互联网、手机当做赚钱的工具。或者曾经尝试过，花了点钱，没有上心，也没有效果，就放弃了。

真正的营销，需要不断的探索、思考、尝试、修正，逐步摸透顾客的心理和人性的规律。有句话说：“人的目光在哪里，营销就在哪里。

１、新零售时代的用户思维

一个营销手段当被所有人都熟知的时候，其实已经过了营销红利期。在移动互联网时代，再靠原来的流量思维、卖货思维，只会越来越难以生存。

那么移动互联网时代我们需要什么样的思维？——用户思维。

用户思维就是始终围绕用户的需求和利益，先让顾客得到好处，获得顾客的好感和信任后，产生消费。

可以说，很多人没有社群思维，没有社群意识，没有把顾客圈在一起，和顾客成为朋友，把顾客变成粉丝，很多实体店老板没有意识，没有注重顾客的复购和转介绍，抱着一锤子买卖的态度。真正长久的生意，一定是口碑裂变出来的。

－－－－－－－－－－－－－

很多老板没有跨界意识，永远只守着自己的产品，缺乏多元化。其实这个时代，我们的店铺可以改变，我们的产品可以改变，只有顾客的体验，我们和顾客之间的关系才是永恒的追求。

所以，不是实体店不行了，是一部分人的实体店不行了。现在连阿里、腾讯、京东都在纷纷布局线下，因为线下占据了８０％的流量。实体生意线上的流量成本已经不比线下低了。

————————————————

２、用社群营销获客增加销量

实体店要快速增加销量有三个途径：

１．增加客户数量

２．提高顾客复购率

３．促进顾客的转介绍

在激烈竞争的当下，靠自然等待或者促销，并不能明显地增加我们的顾客数量。那么复购、转介绍，怎么实现呢？

我们都知道微信是当下最普及的互联网工具。但是你真的会使用微信来营销吗？我们正确地使用微信，是为了和顾客进行更多有效的链接。

————————————

很多人认为社群营销，就是把人拉进微信群里，然后疯狂地发广告。这个显然是错误的认知。这里特别强调：

做社群要忘掉广告。不打广告，反而出单了，打广告，顾客都不说话。

————————————————————————

３、社群运营不发广告发什么？

第一，我们要把顾客吸引到群里。记住是吸引，不是硬拉。因为你硬拉别人，别人第一时间认为你要推销打广告。无论是说什么，别人已经给你贴了标签了。

第二，能够把人从陌生人拉到一起的，除了内容，就是福利。显然内容是实体店老板的短板，所以只有福利了。什么样的福利可以？

最有效的方式就是——实物抽奖。在群里让大家抽奖，中奖来领。在没有感情建立之前，人是要占便宜的，当人与人一旦建立感情后，不会把占便宜放在首位的。

传统促销也是利用消费者占便宜，但是缺点是没有建立情感链接，没有建立顾客关系。通俗的来说：就是先投入，再图回报。

所以社群，就是可以把占便宜的顾客锁住，留在咱们的池塘里，通过后续的营销手段让顾客和我们建立有感情的客户关系。有了客户关系后，顾客很愿意买单啊！

————————————————————————————————

第三，用福利＋个人故事＋内容干货＋互动娱乐，和顾客建立情感的链接。建议：周一到周五干货分享，周六娱乐，周日群内促销团购。

（１）持续不断地抽奖。目的是让更多的人中奖，先让顾客欠你情。

（２）要会分享自我的故事，让顾客为你而感动。

（３）要接入有价值的知识分享，比如服装搭配知识，儿童教育知识，健康知识，美妆知识，民生知识等等。

（４）娱乐互动。猜谜、成语古诗接龙、看图猜物、唱歌比赛等等娱乐互动，能够让群员很容易地参与到实体店的活动中来。

第四，教你周边的店老板一起来玩社群。他们有顾客，教他们建群，你把营销触角伸到他们的群里。教他们玩，顾客共享。这样的好处是：你原来有２００名顾客，可以倍增１０倍。

做本地商圈社群联盟的好处：

（１）给自己的顾客带来实惠，到他们家消费可以打折。

（２）他们群里的顾客朝自己店里引流消费。

４、结语

商业是不断变化的，经营者必须要跟随时代的变化而进行调整，了解顾客当下的需求，了解未来趋势和竞争环境，学会使用工具，这样才能立于不败之地。

实体店社群营销，互动、融合、相互促进，这样的新零售业态才是实体店的出路！

社群营销系统开发，找微三云！

东莞市商三信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于２０１４年，是高新技术企业、双软认证企业。经历八年沉淀，微三云已成长为拥有强大研发团队的互联网企业，自主研发了多个APP应用产品，并成功申请多项软件著作权。微三云以“为企业提供全方位互联网解决方案”为宗旨，以“为客户创造最大价值”为使命，为企业提供全渠道、全场景、全链路的数字化解决方案。主营业务涵盖：微信商城系统开发、微信营销系统开发、社群营销系统开发、微信小程序开发、APP开发、微信公众号开发、微信分销系统、会员管理系统、微信支付系统、微信小程序解决方案、社群营销解决方案、社区团购解决方案、生鲜电商解决方案、新零售服饰鞋帽解决方案、智慧停车解决方案、智慧货柜解决方案、无人零售解决方案、跨境购物解决方案、

我们的公司地址：东莞市南城街道隐山路３５号四楼－五楼

电话：１３９－２９２６－６３２１麦总监（微信同号，获取最新模式和系统优惠政策）

关注公众号“ 紫弘智慧 ”或搜索微信号（ｚｉｈｏｎｇ３３３）关注，了解更详细资料

－－－－－－－－－