

盈鱼MA自动化全网营销系统，电子商务行业必备

产品名称	盈鱼MA自动化全网营销系统，电子商务行业必备
公司名称	广州市数商云网络科技有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	品牌:盈鱼MA 服务对象:全行业企业适用 服务范围:全世界
公司地址	广州市海珠区新港东路1068号中洲中心北塔6楼全层
联系电话	020-85169797 18924322993

产品详情

如今，互金行业对用户数据信息的整合分析已经不再局限于性别、年龄、工作、住址、收入等基本信息上，用户的风险偏好、投资经验、消费习惯，同样可以被记录、整理、分析。在竞争激烈的市场中，谁能够摸清用户现状，挖掘用户痛点，实现营销，谁就能在用户资源争夺中胜出。

虽然“找卖点”和“找痛点”只有一字之差，但是这两种营销思维却有着很大的差别。所谓的卖点，是企业站在自身的角度发现产品的优势，这种优势可能是相对的，也可能是的。但无论是哪种优势，都只能代表“哪些特点、创意值得你购买”，这种思维模式完全是站在卖方的角度，企业没有站在买方的角度考虑“你需要什么”“你偏爱什么样的”等，所以，会在营销中遇到很大的困难，得不到用户真正的认可。但是“找痛点”则完全不同。“找痛点”是站在买方的角度考虑问题，是真正站在用户需求的基础上，发现用户需求，找准用户的痛点，并满足需求解决痛点，这样研发出来的产品才能受到用户的青睐。

接下来我们看看，花呗是如何通过交互小游戏、漫画、短视频各种内容营销形式，让品牌形象不断深入人心。而花呗内容营销活动背后的营销思路，又是怎么击中用户痛点的。

一、通过幽默的营销击中消费提额的痛点

幽默的内容人人都爱看、爱传播，强大的产品也需要借助营销来推广，才能赢得消费者的青睐和市场胜利。这里的“幽默”不是简单的一个笑话，花呗在做内容营销的时候，就把握住用户的心理，将花呗借以幽默的内容把产品和服务特性传递散播，这才是幽默内容营销的关键点。

1、双11前大促“提鹅”预热小游戏

比如花呗在双11前的“提鹅”小游戏，游戏命名和形象都用了有“提额”谐音的卡通鹅，首先动物的形象比较讨喜，再加上只要把游戏里面的鹅头在限定时间内往上拨，游戏结束后，花呗的限额就能轻松得到提升。

2、漫画内容渗透产品特性

花呗借助“脱口秀”漫画的形式来传递双11预热活动，让人印象深刻。他将产品和服务形象化、生动化，以有趣的图文并茂方式向用户传递双11分期免息的服务，更容易获得用户的“芳心”。

3、有趣吐槽的短视频

短视频，也是深受用户喜欢的一种接受信息的方式。短视频能够给人带来强烈的视觉冲击和情感共鸣，能给用户留下深刻的印象，让用户在快乐的场景中获得满足自己需求的金融产品或服务。

在这支线上脱口秀《妈妈再怼我一次》里，花呗和池子这俩口头功夫不相上下的人民艺术家，将花呗周卡满减活动的记忆点各种花式露出，以趣味性打造品牌的独特印象。

点击查看视频：<https://v.qq.com/x/page/y0710dzjv0z.html>

除了以上类型，花呗还有尝试了很多内容营销的方式，并将这些幽默的内容利用全渠道进行传播，向更多的用户传递使用花呗产品服务消费的快乐。所以在生活中，我们不难发现，幽默是一种极其有效的互动方式。

二、线上线下异业联动，满足用户全渠道消费场景需求

异业联动是指两个或者两个以上不同行业的企业通过分享市场营销中的资源，降低成本、提高效率、增强市场竞争力的一种营销策略。异业联动的本质就是优势互补、资源共享、抢占先位，不给后来的人留下机会。这种营销模式不仅能降低成本，更主要的是能够满足用户的潜在更多的消费需求。

只有把握住用户全渠道消费场景的需求，才能留住用户，所以消费的高效、便捷性的全渠道协同模式是解决问题的关键。

1、花呗 X 帮你还花呗

2、花呗 X 淘票票

三、满足消费需求后，解决还款的痛点闭环

当花呗满足了用户提额、免息分期的消费需求后，用户又遇到了月底没钱还款的窘状。这时，花呗重磅

推出的“延期还款”新功能，就能恰如其分地满足用户的痛点。

花呗使用“延期还款”的业务规则是：每月1号出账单后，至10号还款日之前，可以选择延期还款，如果使用了“延期还款”的账单，就必须在下个月一次性还清。

花呗延期功能的高金额是5000元，低为300元。总的来说，不论是延期功能还是分期功能，都要支付一定的手续费。花呗的这种营销模式之所以受欢迎，是因为其找准了用户在每月还款时，还处在囊中羞涩的痛点。当你打开借呗，你会发现，如果我是用借呗的方式，来还一个月这笔账，利息还没有花呗的延期费贵。

所谓的痛点是指用户在体验产品或者服务的过程中原本的期望没有得到满足而造成的心理落差或者不满。这种“痛”是用户对体验产品或者服务的期望与现实的产品或服务对比产生的落差。我们再回头来看看花呗整体的营销思路，是如何解决用户消费痛点的：

一步：10月——《激活用户：帮你提额

二步：11月——《异业合作：满足全渠道消费场景，使劲儿花

三步：12月——《服务核心：延期还款、分期付款

用户在办理分期或者延期后，只要用户如期的偿还，花呗就会给你继续提额满足你更大的消费需求，花呗就是通过整体的营销思路培养用户忠诚度，并且不断挖掘存量用户的价值。

本文由盈鱼MA原创，未经作者许可，禁止转载。

【盈鱼MA】（yingyuma）自动化营销系统”通过大数据技术把分散割裂的渠道高效整合起来，全场景、

多渠道覆盖拉新、留存、促活、转化以及企业客户全生命周期的营销需求，助力企业营销更加数据化、智能化，让企业获取更多客户线索，挖掘更多有价值的客户。