

红包墙到店消费中奖

产品名称	红包墙到店消费中奖
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

前面一周实物抽奖多设置一些。优惠券可以少一点。到第二周的时候优惠券多一些奖励逐渐小一点。同时客户抽奖的门槛金额可以稍微提升一点。逐渐盈利。第六：根据行业，可以设置优惠券、抵扣卷、免费体验卷等。比如美容行业，老板想推哪个项目，就可以设置多一些项目免费或者1元体验卷。有些行业不适合办卡的。可以是折扣哦卷等等。还

有一点：36个红包，是在墙上的，其他红包是在一个篮子里。每次往墙上挂红包的时候，拿出篮子，摇一摇。拍个视频发群里。引起大家关注。甚至可以把写奖励的纸条塞进红包时拍视频发群里。告诉大家有福利。中大奖。吸引客户到店消费中奖。一次至少准备150个红包，有36个在墙上。抽调几个后，从剩下的哪里补充。保证墙上

有10个以上红包。36个红包 横竖都是6个！醉后一点，就是参与活动的用户

必须全都引流到微0信，话术引导告知将活动分销朋友圈获得38个赞后，还会增加X次中奖机会或给一个价值38元的实物奖0品。红包墙无论是在视觉方面还是参与感方面都是比较新颖的、有趣的、不仅能够带动现场火爆氛围，已渐渐成为商家门店做宣

传的营销新方式！红包墙具有非常强的视觉效果，能够吸引客户眼球，对于进入店铺的消费者具有很强的视觉冲击力。很多人不知道红包墙怎么玩？其实细节还是有点讲究的，各位同学看看我的想法是否符合大家的实际情况，给大家看看红包墙的威力。第0一、红包墙，可以有一个特等奖，比如价值3158元的电动车。但是这个净水器奖

项不要放到红包里。作为噱头。某个时刻可以让自己的小号。朋友帮忙弄个中特等奖的就行。如果你的客户每次购买量不是很大的就不用弄这个特等奖。有水壶做一等奖就够了。意思就是用大奖吸引，这个大奖符合你的用户需求，作为噱头引发顾客搏一搏的心理，从而吸引顾客参与消费。第二、红包墙第0一周，奖励的奖项可以是一、二

等奖多一点。这样别人就知道你这里中奖容易，愿意宣传。尤其到群里发中奖照片很容易引起别人购物

的冲动。第三、

红包内容可以是以下四类：礼品、优惠券、现金、其他合作商家的抵用券或实物。第四、抽奖条件，是客户消费满一定金额后可以加老板微信，然后扔一个骰子给老板。就可以根据筛子来抽红包。举例来说，客户仍骰

子是4点。中奖可以这样选择。从任意一个红包开始数4个。客户可以向上数4个，也可以向下数四个，也可以向左数4个，也可以向右数4个。第五：前面一周实物抽奖多设置一些。优惠券可以少一点。到第二周的时候优惠券多一些奖励逐渐小一点。同时客户抽奖的门槛金额可以稍微提升一点。逐渐盈利。第六：根据行业，可以设置优惠

券、抵扣卷、免费体验卷等。