

# 云南楚雄有赞电商运营专业可靠优推网络微信小程序运营直播带货商城

产品名称	云南楚雄有赞电商运营专业可靠优推网络微信小程序运营直播带货商城
公司名称	云南优推网络科技有限公司
价格	.00/面议
规格参数	
公司地址	云南省昆明市五华区人民中路33号巨龙大厦四层A05室（注册地址）
联系电话	18818219659

## 产品详情

尽管越来越多的商家开始认识到小程序快速、低成本获客的优势，但制作出的小程序却徒具其形，并没有真正运营起来，导致小程序并没有给商家带来实实在在的收益。为此，小编整理了一份涵盖小程序前期准备及上线初、中期的日常运营方案，让即使没有线上电商操作经验的商家也能快速上手。

### 小程序策划方案

#### 1. 人群分析

微商城在进行精准客户的获取之前，首先要对商城及产品的目标人群进行定位分析。借助微分销系统和公众号等运营平台可以较为准确地分析出用户的性别、年龄、消费能力、兴趣爱好等不同维度的信息，进一步明确粉丝人群的特征。

#### 2. 建立词库，做好营销

罗列出一些与自身店铺所在行业、目标群体相关的核心关键词，利用这些精准关键词展开营销，这种方式获取的客户群体通常也会比较精准。

#### 3. 学会分析自己同行的竞争者的小程序

开通小程序的企业商家，也要商家花点时间逛逛同行的微商城，看看别人的微信商城是那样的，对比自己制作的微商城，看看自己的小程序系统有哪些优点和缺点!能去借鉴一下对方好的一面，然后加以改进在应用到自己的微商城里来。

#### 4. 文案

好的小程序推广必须要有好的文案。微信发布出来的文案一定要在设计方面让人感觉很新鲜，在文字与画面的搭配方面非常的出色，让人有兴趣去阅读，去了解，在意思的表达方面非常的风趣，这都是非常关键的地方。

#### 5. 页面设计要吸引消费者

针对微信这个社交工具，如何利用小界面快速传递产品价值，打造高端优质效果，对促销品打造火爆抢购效果，优秀的美工和文案不可或缺，采用图示化表达法更能高效快速的传递信息。要提高用户体验最终提高页面转化率，具体包括微信客户端使用体验、首页布局、详情页布局、品牌故事、模块设计、色彩搭配等细节。

#### 6. 产品必须质量好，而且最好不要是大众物品

在现在的市场下，产品必须是最本质的东西。有一个优质的产品才能吸引稳定的忠诚消费者。

#### 7. 包装上超出预期的惊喜

让包装本身成为广告，可以根据客单价制作不同包装，例如双层包装，礼盒包装，可循环利用袋装，而不仅仅使包装袋成为一次性装载袋，而是品牌最有力的宣传。赠品可以选择适合产品贴心的，例如，湿巾、小夹子、小勺等，印有logo传递品牌价值。总之，注重细节给用户超出预期的惊喜，获得更多回头率及忠诚客户。

#### 8. 把握时机的重要性

微信营销的时候，一定要注意很好的时机，在重大事件传播期间，在重要的节日期间，在店铺有重要活动的时间，这些都是进行微信营销的好时机。例如即将到来的520表白日，结合520营销热点，以“你表白，我买单”为主题举行一场微信营销活动。

#### 9. 会员服务，提供会员折扣，会员礼品之类的

由于目前微信服务号每个月只能群发四条信息，因此一定不能让顾客忘记我们，加强沟通，人人参与。增加沟通的方式方法，增加互动活动/游戏次数，降低参与门槛。可以设置会员积分，积分兑换平台，微信抽奖、投票等形式提高用户活跃度。

#### 10. 要随时对微信商城小程序系统的数据监控

做好店铺诊断，根据数据合理改善店铺。具体数据包括：

销售额：流量、访问深度、停留时间、跳出率、客单价、转化率等运营基本数据。

服务指标：浏览回头率、成交回头率、退款率、退款纠纷率。整理未交易成功原因，不断提高服务质量。

爆款数据：价格、优惠、流量、销量、销售额、转化率。

会员分析：成交回头率、熟客率、重复购买率、会员活跃度。

#### 11. 物流要快，并且保证安全到消费者手中

建立合理的物流配送制度按时发货准时送到。在微信客户端对配送地区范围以及时间详细说明。

## 微信工具配置

即使经验再丰富的小程序开发商交付的产品也并不一定完全契合用户需求，商家一定要对小程序页面布局做二次优化，让用户进入后第一眼就“爱上”自己的小程序。除此之外，商家应该配合小程序运营对微信其他生态工具做一系列配置。

## 12. 现有资源导入

其实每个企业都有很多现成的资源，如果将这些资源有效利用，就能给公众号带来不少粉丝。比如企业员工的名片、企业的各种宣传资料、花钱打广告的广告牌、网站、企业员工的邮箱、产品的包装袋、包装盒、产品的说明书、门店资源等。

## 13. 微信活动推广

微信庞大基数的用户群体成为无数商家的推广首选，微信活动的推广包括线上和线下活动两种方式，比如通过介绍朋友进入商城小程序就可以获得折扣礼品、鼓励客户关注微信可以获得免费小礼品等。这些活动都能够使商家获得大量粉丝，成功做好微商城推广。

## 14. 内容推广及排名优化

对于公众号来说，通过内容本身传播是最好的推广方式。如果内容好，用就会转载，其他人看了内容就有可能关注。

## 15. 个人号辅助

由于个人号与公众号的差异，导致个人号与公众号的推广方式也有不小的差异，从方法数量上来说，个人号的推广方式更多、更灵活。所以我们可以将个人号与公众号配合使用，先通过个人号吸引来粉丝，然后再引导这些粉丝关注公众号。

## 16. 公众号互推

互推也是一个比较有效的方式，我们可以通过加入同行交流群、同行交流或者抽经活动等方式，多认识一些同行或其他公众号的运营者，互推广对方的账号。不过要注意，推广时不要太过分，因为微信官方是不鼓励这种行为的，如果推广的力度过大，会有被封号的风险。

## 17. 分佣推广

微分销系统最具特色的功能之一就是分佣，因此分佣也可以作为微商城运营推广的方式。分佣推广是按流量、会员注册量和订单成交量来进行计费的推广模式。参与分佣推广的买家只要成为微信商城的会员，通过微信、微博等渠道将产品分享出去，其他买家通过这些渠道进入微商城完成浏览或注册会员购买，买家均可赚取推广佣金。

## 18. 打造爆款

打造爆款产品要考虑多方面的因素，首先要保证产品的品质、价格以及产品的库存充足，并能够获得足够利润。之后再通过更多的线上、线下渠道让用户知道预热产品的信息，展开优惠获得用户。

2018小程序，微信社交电商新定义，草根创业者暴利期。

这是微信官方投放小程序广告

小程序营销活动有哪些?

微信这一强大的社交平台已逐渐显露出其微信营销潜力，微商城的营销活动也是商家提升微商城销量的重要途径。

19、新品预售、免费试用

微商城即将上架的新品，可以采用预售和免费试用两种方式进行营销。微商城可以向线上线下消费者以及潜在粉丝赠送试用装提前体验，提高产品的体验度。另外新品预售可以有效为产品上市造势，通过提前支付商品定金，购买时支付尾款，商家就可以根据定金数量对产品需求进行预估，避免微商城产品库存过多造成挤压。

20. 微分销商城，打通线上线下营销渠道

企业单纯依赖流量增长的线上模式或者仅靠开店这一线下模式的增长都无法得到更好的发展，线上线下的融合将是商业新突破。

21. 微商城包邮

用户在网上购物时，通常都更愿意购买有包邮活动的商品。如果需要支付产品以外的额外费用，他们对产品的体验也会大打折扣。

22. 拼团、砍价等微信营销活动

砍价、拼团、团购等方式成为当下最热的商家营销活动之一，通过在好友间的裂变传播来获得更低的商品购买价格，是微商城吸粉和增加销量的有效方法。微分销系统拥有强大、全面的各种营销插件，是企业、电商开展微信营销活动的不二之选。

23. 微商城好评、晒图、分享奖励

微商城商家可以鼓励用户对已买商品进行评价，晒图、分享产品都可以获得商家提供的相应奖励。这种做法提高了微商城的美誉和信任度，能够拉拢新老顾客粉丝，提升客户购物体验。