

红包墙强调潮流和时尚

产品名称	红包墙强调潮流和时尚
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

客户细分上面说到了价值主张，然后我们就要知道我们为谁创造价值，谁是我们的重要用户。例如电商品牌，你可以对用户进行细分，按照是否对价格敏感，分为敏感型用户和不敏感型用户，还可以按照用户对品牌的态度来划分，一种是通过穿戴名0牌来提升自己的形象，另一组不大考虑品牌。通过这样的一个细分，你就可以改变你单一目录的营销方式，对价格敏感的用户强调折价促销，而注重形象的客户则强调潮流和时尚，但没有价格优惠，以免给用户造成廉价货的形象，在产品设计上也可以对用户做针对性的推荐。3.关键业务我们的渠道有哪些关键业务，我们的价值主张有哪些关键业务，有这些关键业务我们就能存活下去，藤0寻的关键业务是他的社交、阿里关键业务是他的电商、百度关键业务是他的搜索。例如：唯品会的关键业务就是奢0侈品电子交易、自建仓库、售后服务。这里面涉及两个关键要素

买和卖。唯品会拥有嗅觉灵敏的买手团队，负责从商品中挑选受欢迎的品类，同时唯品会的仓储和物流效率极高，由于是特卖模式，其库存周转率极高，而传统电商是长期售卖模式，同时唯品会的物流标准化程度高。4.渠道通道瞄准了目标用户就需要想怎样的来接触我们的目标用户。同时还需要评估哪些渠道醉有效，投入产出比比较高，就是我们经常所说的ROI。例如：很多外卖平台会在公司大楼下面发传单，也许你们就是他们平台的目标用户，他们通过这样的一个渠道来触达自己的目标用户。平常你的产品进行地推，在各大安卓市场进行分发，上架appstore，这些都算你们产品触达用户的一个渠道。5.客户关系客户关系是一个不断加强与客户交流，不断了解顾客需求，并不断对产品及服务进行改进和提高以满足顾客需求的过程。例如：小米手机有个米粉论坛，互联网的会员系统，理发店的年费会员、星巴克的会员卡