

# 美妆小程序搭建运营

产品名称	美妆小程序搭建运营
公司名称	广州芦苇信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区旭景西街8号406房（注册地址）
联系电话	15818862448 15818862448

## 产品详情

美妆[app开发](#)，美妆[系统开发](#)找王煜

近几年，入驻传统电商的成本是越来越高，不仅有平台入驻费，还要花高额费用买流量，不容易有一单成交，用户也毫无黏性，大多数消费者都变成了“速客”。

对于美妆店铺而言，各式各样的品牌，价格也是千差万别，消费者可选择的实在太多，如果没有一批忠实的客户群体，\*\*可谓是人不敷出。

在移动社交网络时代，越来越多的美妆行业店主开始逐渐转战小程序微商城。

对于美妆小程序商城，又如何做好运营呢？

### 一、店铺\*\*\*

一般情况下，美妆行业的目标客户是16-50岁有消费能力的女性。

## 1、做好店铺装修

店铺主页的风格搭配很重要，会影响店铺的销售转化率。

1>店铺的整体色系要一致，不要乱搭配颜色，否则会引起用户的视觉疲劳。

2>主打产品可以设为海报轮播方式(三张为宜)

3>根据自己的产品风格体系，可打造出或有视觉冲击力的色彩饱和度较高的店铺风格，或有质感的粉棕色系的简约风。

在搭建店铺时，也可借助得有店提供的美妆行业的精美模板，一键套用即可，省心省力。

## 2、商品分类与布局

1>可根据美妆类型进行分类，加上吸引人的创意元素，如出色唇妆、潮酷眼妆、元气脸颊等等；

2>可做广告式美妆专题，如流行网红妆容专题，点进去之后，是网罗时下流行的美妆单品组合的套餐，可一键下单购买，省去挑选的麻烦。又或是欧美大气妆容、韩式小清新妆容。

3>也可设计当红单品限时折扣专区，又能吸引一批追求时尚和性价比的用户群体。

## 二、扩大店铺的知名度

## 1、线下门店引流

对于到店消费的顾客，导购和收银员可以将顾客引导小程序下单，可以领取优惠券，下单更便宜，将客户沉淀在小程序。

以后想买[化妆品](#)

，都可以直接在小程序选购，承诺在一tian内送货上门，如此以来，养成顾客线上下单的习惯。

## 2、线上引流

每个人的微xin里都加有几个活跃群，有些群是允许发个红bao打个广告的，在打广告前，想要好吸引用户加你的广告亮点在哪里。

借助亲朋好友的社交关系进行裂变，如果你是的产品和服务是靠谱的，相信他们会乐意帮你传播。

朋友圈海报分享，附带小程序码。

## 3、借助营销工具

做线上引流，当然离不开活动，美妆产品可以借助小程序的营销工具，如拼团、秒sha、优惠券。

例如：可以策划，热销口红的两人拼团，超低的价格自然会吸引朋友闺蜜间的分享;也可以策划1块钱限时秒sha某知名品牌的试用装，仅到店自提，配合门店的活动，进一步刺激消费。

## 三、想办法留住用户

美妆店的销售额大多数是老客户的复购，那我们就要充分挖掘老客户的价值，并且也能让老客户带来更多的新客户。

## 1、会员卡+积分商城

可以设置1元入会门槛，可享受会员9折优惠，还有额外的会员专享礼包赠送，会吸引一大批认可品牌的老客户成为会员。

在小程序里购买可以积累积分，直接就可以在积分商城兑换美妆单品，积分商城里可以设置一些热销爆品还有必备单品，如口红、眉笔、防晒霜、化妆棉等等。

每月的会员日也可以到店免费领取面膜、护理肌肤等，具体的还需商家根据用户画像来制定相应的福利，来吸引他们到店。

## 2、分销员

分销工具可以有效激励老粉丝帮你卖货，以\*\*\*激励现有客户成为分销员，基于老客户对店主和品牌的认可，也会很乐意帮你做宣传。让他们主动帮你销售，基于分销的社交裂变，能够迅速吸引一批认可你品牌的粉丝。

## 3、小程序+公众号内容

1>美妆行业可以种草一些化妆小技巧，化妆过程中的单品，可以关联小程序卡片，用户可直接下单购买;

2>也可以推送一些超吸引人的优惠活动，或者会员送福利之类的内容;

3>也可以结合线下活动，用户参与抽奖，可在店里免费体验护肤项目，或者送新品。

## 5、常规促销活动

很多女生有喜欢囤货的习惯，可以每周/每月固定的发布促销活动，根据产品的使用周期，做针对周期性的活动。像一些热销的日用单品都是不错的选品对象，如某色号口红、补水美白面膜等等。

还有节假日活动，如三八节、五一、520、年终等，可以发起直播活动预热，通过实时互动，和给力的优惠活动，激起用户迅速下单。

## 6、增加服务

有的美妆

店只是单纯销售产

品的，可以结合线上小程序引流手段

，线下可以提供体验服务，如[皮肤护理](#)

、美甲、化妆、免费修眉等。线上+线下门店+体验项目，打造一体化的营销闭环。

## 7、同业间合作

有的只是卖美妆产品、有的是做美甲，这些门店之间都拥有同一类客户群体，就可以进行合作资源共享。

以上只是简单列举了一些营销手段，商家根据自身实际情况可以灵活的借鉴。如今各行各业的商家都已经布局线上，一条腿走路远不如两条腿走得快走得远。

还没有自己小程序的商

家，可以借助“得有店”工具一键生成自己的

小程序+微[商城系统](#)

，结合小程序的各种营销玩法，拼团、秒杀、卡券、砍价、分销、直播等引流，沉淀私有客户流量，挖掘客户价值!