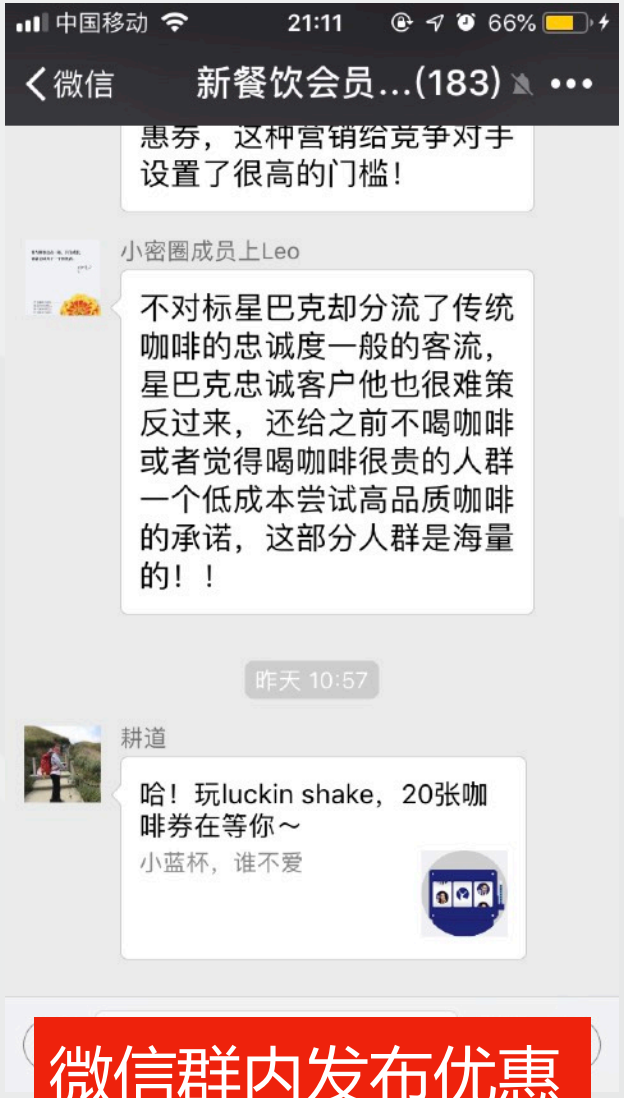
第十七节：打造参与感

www.yangzhao.org.cn

在线社区进行促销



朋友圈发布促销活动



微信群内发布优惠



给微信好友赠送优惠券

优惠尽量不要白给

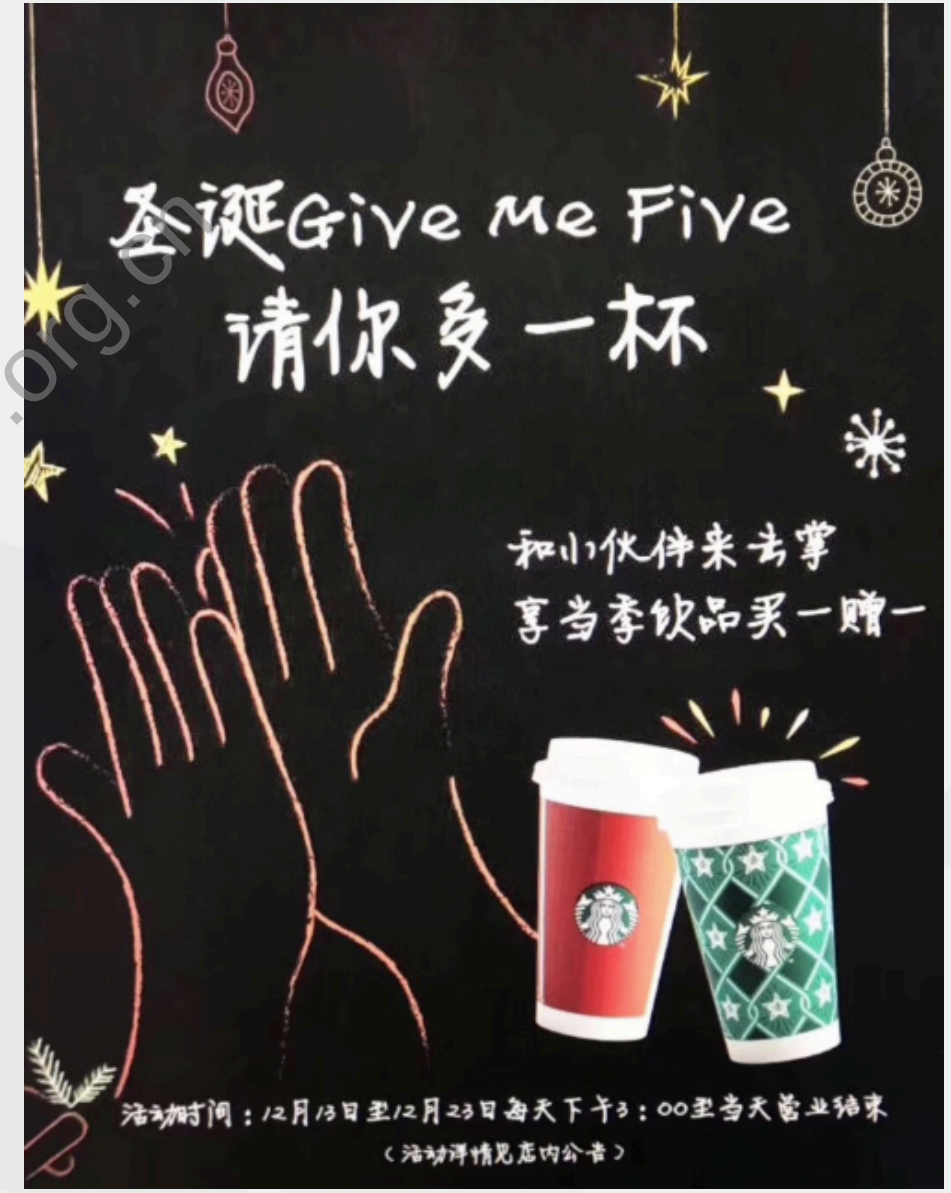
限时

限产品

限量

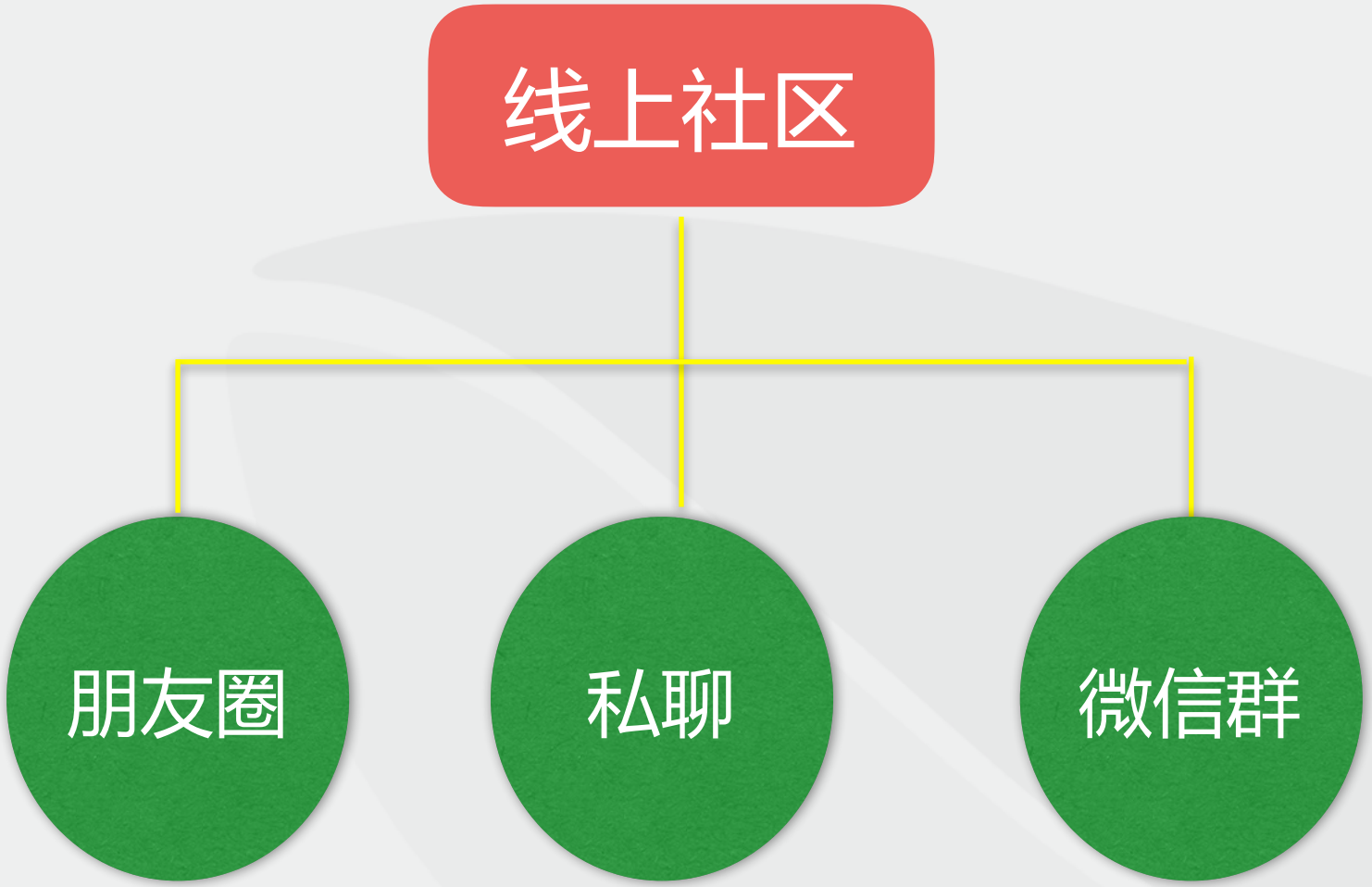
线下互动

控制频次，避免疲劳



www.yangzhao.org.cn

社区不是促销的另一渠道

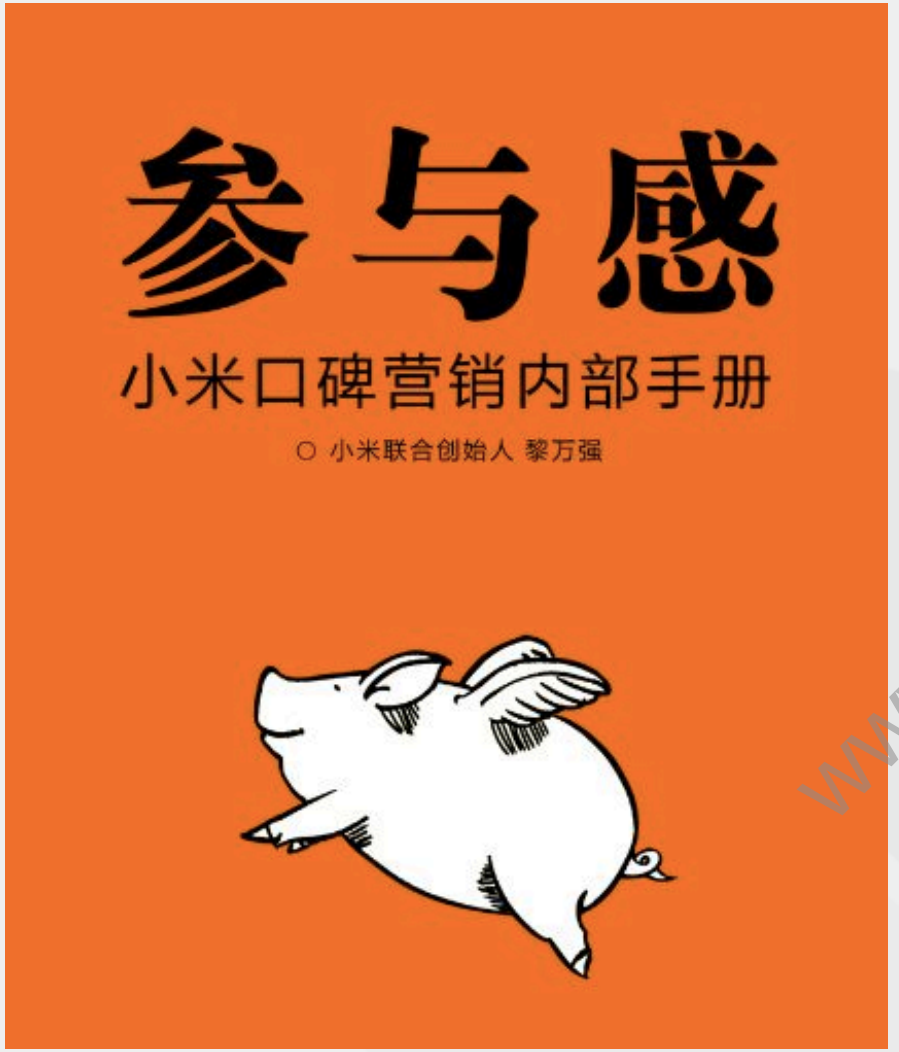


频繁发广告被屏蔽

促销疲劳

降低利润

小米参与感



三个战略

做爆品

做粉丝

做自媒体

三个战术

开放参与节点

设计互动方式

扩散口碑事件

www.yangzhi.org.cn

新品发布-预热



西贝上海联洋店--马宇宙

图1很多朋友都猜对了，这就是过去5年都好评如潮的瓜州戈壁白兰瓜！

每年4月底播种，所以目前还是一个个小baby，但7月底它们就将成熟并与大家见面啦！

据说是甜过初恋的感觉，想试试吗？



2017年6月27日 11:04



西贝上海联洋店--马宇宙

圆圆一颗白兰瓜，大家如此牵挂它！

这其中只有一个原因，就是它甜甜甜！真甜！甜到家的甜！

今年，是真的可以甜“到家”啦~因为我们将开通配送服务！

线上购买，送货到家！买10颗都不嫌重！

7.月1日预售开始，你准备来几颗？



2017年6月29日 17:50



西贝上海... 2017年6月30日 06:04

咨询的朋友好多，我在这里统一回复一下哦～今天傍晚我就会在朋友圈发布购买链接哒！点开就能微信购买啦！预售期间69元/

评论

调动顾客情绪

新品发布-互动





突出卖点

激发好奇

引发评论

www.yangzhao.org.cn

新品发布-展示形态





展示产品形态

直播采摘实况

突出货真价实

新品发布-人物代言



西贝上海联洋店--马宇宙

没吃过白兰瓜的人，想象不出它的甜。吃过白兰瓜的人，形容不出它的甜。



2018年7月28日 18:32



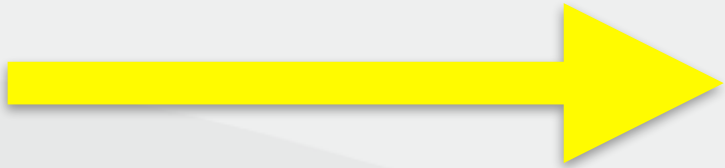


www.yangzhao.org.cn

新品发布

20余条朋友圈

7月3日发布第1条



8月8日白兰瓜下市

长时间

人格化

高频次

深互动

新品发布-三个战术

开放参与节点 → 新品上市前到下市

设计互动方式 → 发布、评论、预售

扩散口碑事件 → 发布代言海报
晒顾客好评

www.yangzhao.com.cn

线上参与



假期拍美食活动

参与有奖励

优秀再获奖励

开放参与节点 → 国庆假期

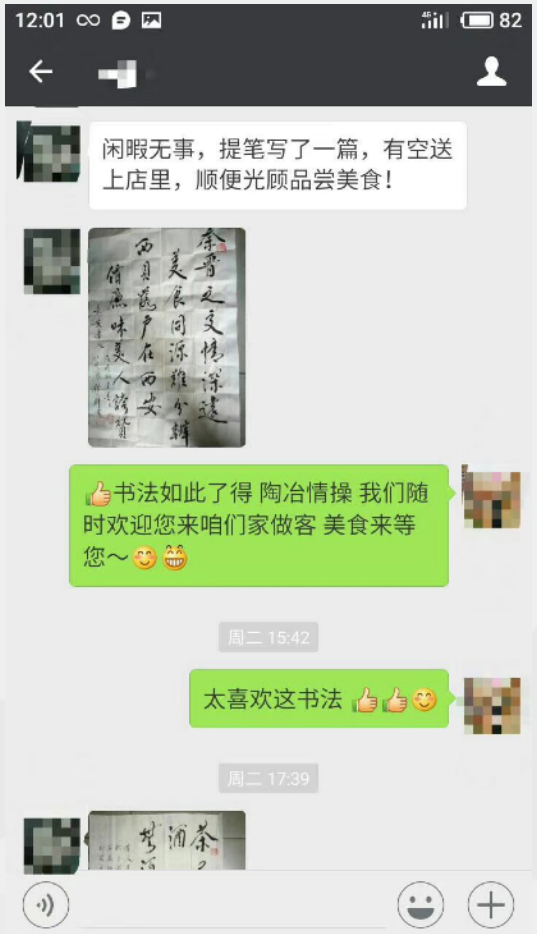
设计互动方式 → H5上传照片

扩散口碑事件 → 评选优秀照片

社区互动-和顾客成为朋友







互动 → 加深关系 → 成为朋友 → 贡献内容

社区品牌的人格化塑造

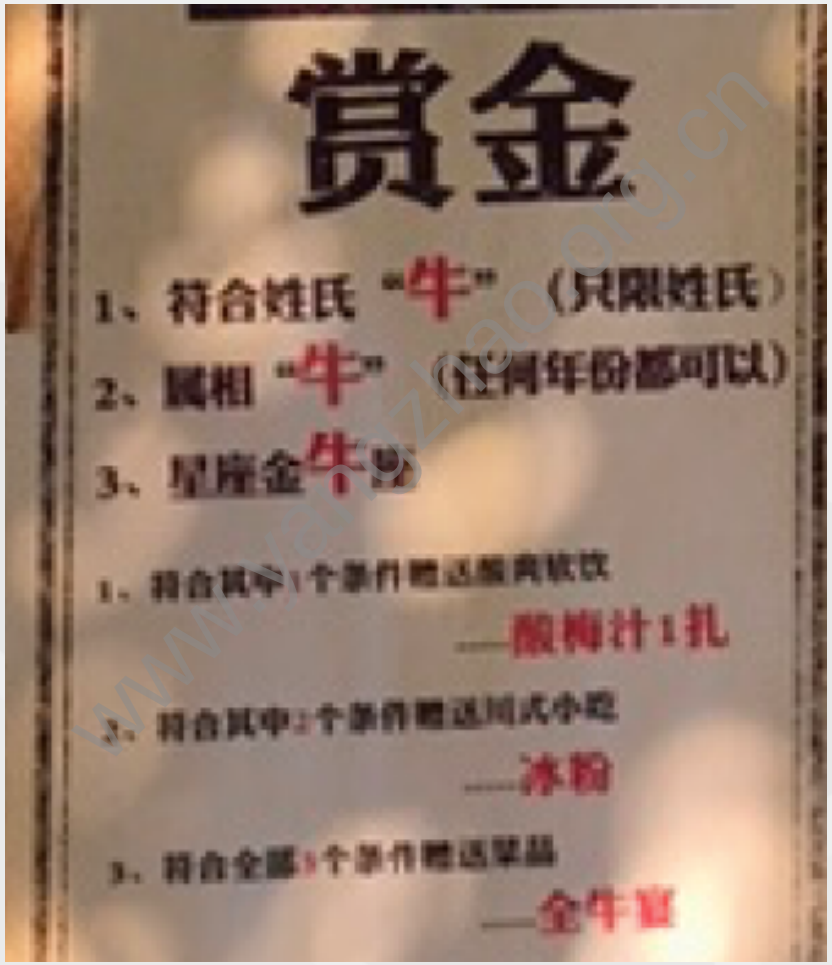
店长 门店管理、顾客互动的图片和视频

店员 店内趣闻、顾客互动的图片和视频

厨师 产品供应、后厨管理的图片和视频

无参与感

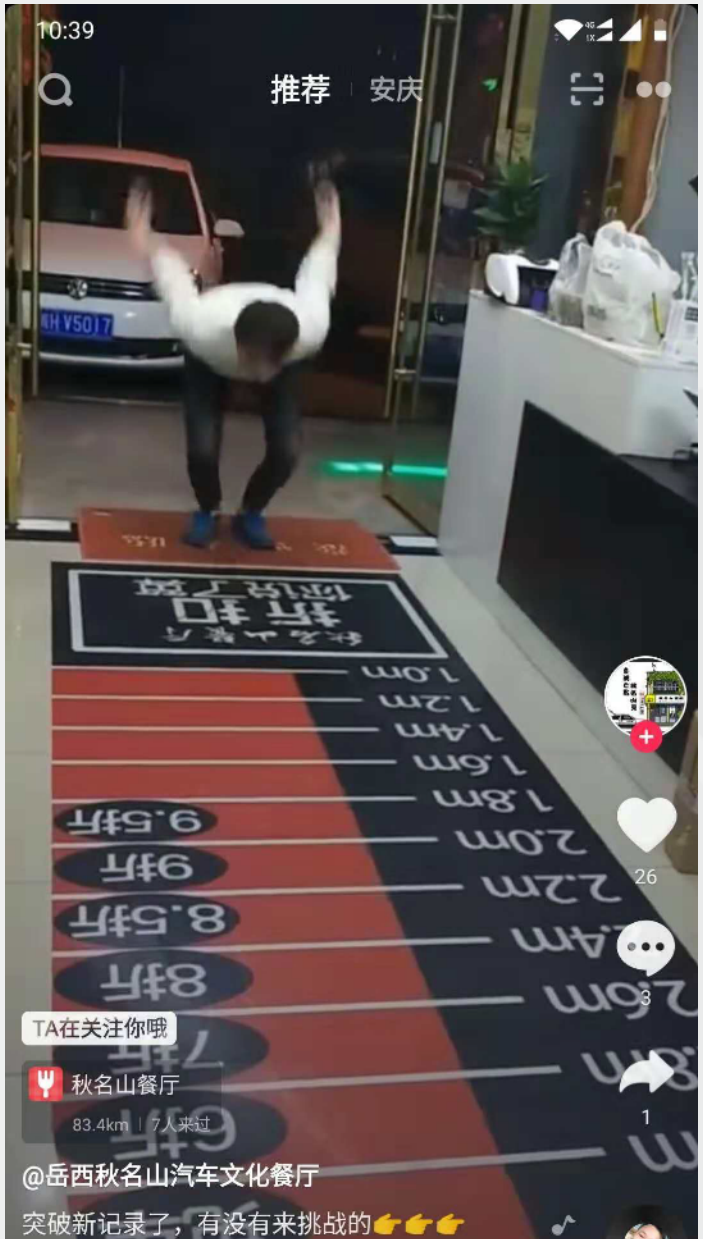




吸引价格敏感型顾客

不易留存

店内参与感-跳远打折



优点

有门槛 有趣味 易传播

缺点

与品牌、产品无关

店内参与感-星巴克圣诞促销



开放参与节点 → 促销期间内

设计互动方式 → 出示圣诞元素

扩散口碑事件 → 社区内传播

www.yanzhao.org.cn

店内参与感-西贝亲嘴打折节



开放参与节点 → 214情人节

设计互动方式 → 亲嘴打折

扩散口碑事件 → 社交传播

老乡鸡社区大舞台



17年116场

20万居民参与

www.yangzhou.org.cn

老乡鸡新年登高



元旦登高

千组家庭