

有人把它变成一把利器 生意如虎添翼 有人却认为这个工具“不好使”

本周六 梦工场带你玩转微营销

走在城市的大街小巷,随处可见贴在商店门口的二维码,从炸鸡啤酒到胭脂水粉,无数的商家都在使出浑身解数“求关注”。

可惜消费者只有一双眼睛,太多跟风撒网的微营销,都只能淹没在茫茫的信息洪流中。怎样的微营销才是有效的?这就是我们本期讲座需要解决的问题。

河南商报记者 王菁

分析

抓住本质 才能玩转微营销

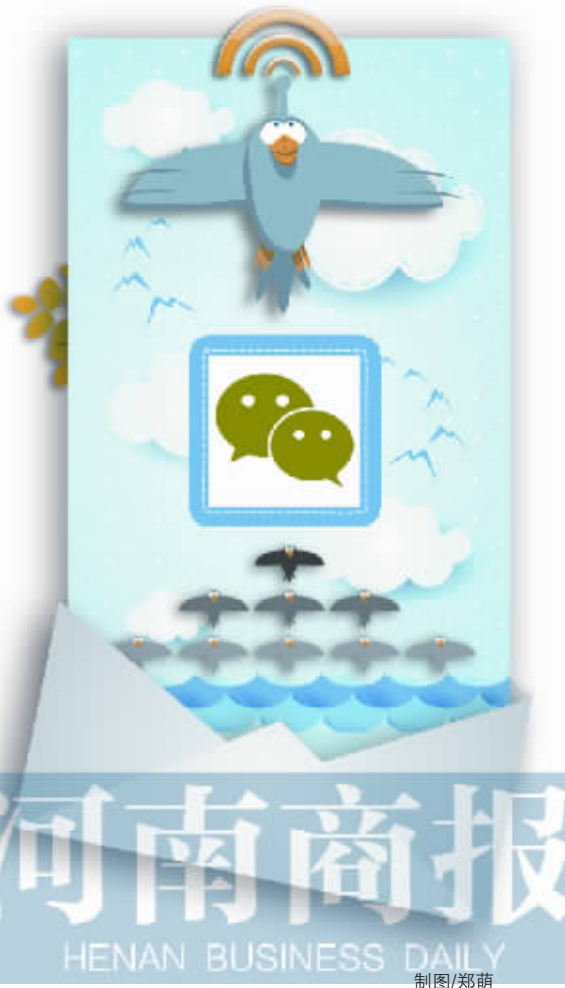
层出不穷的网络购物平台、社交平台,使低成本、高性价比的微营销成为可能。一个笑话、一张照片,就有可能替代巨额的广告费,在这当中,创意成为营销不可或缺的驱动力。

许多商家充分运用创意营销,从名不见经传的小公司成长为全国知名的大品牌。然而,一些蜂拥而至的创业者却在微营销的实践过程中越来越迷惑,他们发现,微营销投入虽小,可是效果却极不稳定,最后算账才发现,这并不是一笔划算的买卖。

为什么微营销会失灵?大多数创业者存在的问题,其实是没有利用好“工具”。

在微博、微信上发发广告,在网站上做个团购,就算是微营销了,这样的认识未免肤浅。他们都是实现微营销的一个工具和方法的一部分,而最不能忽略的,就是营销这种行为的本质。比营销的方式、渠道更重要的,是对于产品的包装和定位,这有赖于对市场的充分了解,是创业者必修的一门功课。

在本周六的创业梦工场讲座上,多位拥有成熟微营销策划经验的嘉宾,将手把手地教大家,怎样把微营销这个工具玩转。



制图/郑萌

创意

朋友圈营销“晒单”效果好

在餐饮行业干了十几年的创业者梁冉博,最近和几个朋友玩起了“跨界”:他们的“金顶鲜私厨”没有门面,只负责送餐或顾客自取,而小店的推广和接单,全都通过网络平台。

对于一个新开的店来说,在微信朋友圈这样一个“熟人社会”里进行推广,利弊都很明显。

他们设计了价格非常优惠的套餐抢购活动,通过朋友圈“晒单”来宣传,“只有通过晒单让更多的人知道,我们这些大幅度的优惠才算起了

作用。”

怎么促使顾客晒单呢?梁冉博说,一开始的设想是,在把套餐送上门时,就要求顾客当场拍照晒单。考虑再三,这个计划没有实施,“顾客还没吃呢,就要求他们晒单,万一有些人心里有想法,可能就会起反作用。”

“我们在微信上尽量多地和顾客互动,了解他们的消费体验,适时地‘卖个萌’:觉得满意的话请晒个单哟。这样的推广就顺利多了。”他介绍说,目前微信账号的关注度正在稳步增长,订单也越来越多。

活动预告

活动主题:企业如何玩转微营销

活动时间:9月20日(本周六)下午2:30

活动地点:郑州经济技术开发区经开第五大街与经北三路交汇处河南日报社4楼多功能厅

报名方式:发送短信(内容包括姓名、电话、参加人数、公司或店铺名称)至18638552233 18538216769 15093278570

活动报名QQ群:235095964

读者报名时间:即日起至9月19日

特别说明:河南商报《创业梦工场》活动为公益性性质,不收取参与的创业者任何费用。

如果你有项目、资金、创意,想在《创业梦工场》平台展示、与《创业梦工场》合作,可通过13333837369联系本栏目。

记者互动热线

王菁:18538216769 陈晓丽:15093278570
郑雪:18638552233

图说我们的价值观

富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善



杨引曹画社供稿

节俭
年年有余

图说我们的价值观

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善



杨引曹画社供稿