

本文目录

- [微商做活动的一些方法？](#)

微商做活动的一些方法？

1.从广义的概念上讲，做活动有太多的方式了，不用人云亦云，总是学着别人搞一样的活动。第一、做活动，首先看清你的目的。第二、是卖货，多赚钱。这是最直接最现实的目的。第三、扩大影响力和知名度。让更多的人知道你。第四、引流。让更多的人来你空间，关注公众平台，加粉的效果很明显。第五、树立品牌形象。针对不同的目的，来策划不同的活动内容。其实活动，就是别让你的家里面死水一滩，闹动静出来，让大家多看你两眼。2.做活动，时机很重要。比如七夕节活动，双十一活动，想必大家都还有印象。那叫一个热闹啊，乱啊，都分不清谁谁了。3.活动策划明确了活动的目的，时间也选好了，下面就是如何搞活动了。这里面有很多细节，需要考虑周全。不同的目的，要用不同的活动，来实现这个目的。想要卖货的，肯定是买赠，或者折扣。4.实现目的有个前提条件，就是你本身人气已经很旺了。你不理解了，我就是要多卖货啊，平时卖得不好，所以搞活动多卖一些。你有没有想过，微商的促卖活动，和线下的不同。实体店铺里可以发宣传册子来告诉大家，要促销了，到时候去的人不会少。你的空间里面，平时就流量小，人气很一般，就算是你促销了，会有多少人知道你在促销？别人都不知道你在促销，活动会好么？因此，做得好的，可以推自己的新品，来个折扣或者捆绑式买赠。用已有人气，带来更多的销量5.注意事项赠品，无论是买赠，还是纯粹送礼，都要好。不要觉得是白送的，随便找一个东西。送，就要送到人家心里去，人家才会记住你。我做过一个活动，转发评论送保温杯，某某的保温杯，质量就很好，商务人士拿出去也蛮大气。买赠，可以是推自己的产品，送自己的产品，也可以卖自己的产品，送小伙伴的，捆绑。頭條萊垠