

如何在你的微信群内做好一场团购，今天我们就来分享一下社群拼团的流程以及相关注意事项，希望能对大家在日常做社群运营的时候提供一些活动方案的启发。

第1步：

首先顾客群人数100以上，活跃、有初步新人，这是一个前提，如果你有客户群，但是之前没有进行过恩和的打造信任的互动福利游戏的话，是做不了团购的

第2步：

为了打造更深信任，刚开始做搬运工，不求赚钱，只为大家挑选好物(生活用品高频易复购的东西，比如:生活用纸、洗衣液、鸡蛋等，这个过程是用来建立信任，培养客户消费习惯的，只有你前面靠这些没有利润又能让大家感受到实惠的团购活动，后期做自己产品的团购时才容易做

第3步：

挑选好团购产品，自己先体验效果，好不好吃，好不好用，批发价与外卖超市里的价格距离大不大

第4步：

人有从众心里，这时，你得利用小号或亲人微信号，制作好评截图，保存好，至少二三家以上，有文字有图片

第5步：

准备好一切，当天开始公告今天几点，今晚有好物分享给大家...，红包、小号造势

第6步：

晚上团购前，在公告、红包，小号和托，都出来造势，出来一问一答，哇，今天有什么样，大家猜...

第7步：

开始话术引导，比如说：最近我买的洗衣液特好用，介绍产品特点，功效和量，与同类产品的不同之处.....，丢超市明码标价价格图想着大家，家家都需要洗衣服，今天推荐分享给对大家，我准备批发100多瓶，我这边几个邻居朋友要20多瓶，若大家需要，大家团购接龙，我好和厂家定量，这时候，你开始发产品图，发好评截图，发红包备注，批发价洗衣液，想省钱的接龙 “.....”

第8步：

发完接龙，小号或托，私聊转账给你，再让小号或托把转账截图发群里，然后去接龙，小号可以再群里呼吁群里人脉，“反正洗衣液天天用，总是要买的，今天试试群主推荐的”。“还好价格便宜”至少怎么说，到时候随机应变了.....

第9步：

群主，在未满团购数量是，一定要制造紧迫感，列如“这个只限多少瓶，下次少量不团购，老板平时也忙，大家抓紧时间”，边说也把团购人的转账截图丢群里，“只有最后几个名额了”，10点结束，还有几个名额大家不需要我就让给我其他朋友了”

赤焰信息社区团购系统（不招供应商和团长）提供了完善的全环节解决方案。

帮助企业定制社区团购平台，快速完成项目落地，还提供从线上开店、拉新获客、多样营销、供应链管理等30多个的运营方案支持。

赤焰信息（不招供应商和团长），专注社区团购领域发展，背后团队拥有超10年软件开发经验。

斩获国内社区团购软件领域多项专利和奖项，全国合作客户超4000+。

版本多样、功能强大，平均每月两次更新迭代，是目前市面最主流，性价比最高的社区团购系统。

目前有超过300多种营销方案，涵盖折扣功能，秒杀功能，积分返现功能，更有图文+视频营销，直播营销，短视频营销，一个小程序功能多到抵得过多个平台，应有尽有。

关于社交电商平台做营销活动的步骤今天就介绍到这里，希望以上的内容对大家有帮助，了解更多社交电商运营相关干货欢迎多多关注我们吧！