

做好私域裂变

# 教你让用户**倍增**的 五个方法



第一

# 拼团优惠



- 通过利用2人、3人、4人成团
- 可获得对应的优惠奖励的方式, **刺激用户主动转发拼团活动**, 快速实现**用户裂变**
- 例如:拼团以优惠价买水果、拼团购买会员VIP

## 第二

## 口碑裂变



- 为了与老客户保持良好的关系,企业应该不断升级自身的服务内容和提高服务档次
- 当收到超出预期的服务时,**老客户会主动分享给自己身边的人**
- 例如:“那个店家的服务很好很有礼貌,赶快去光顾xxxx餐厅吧!”

第三

# 积分奖励



- 会员积分制度
- 用户**分享**便可以**获得积分**, **积分**可以**兑换礼品**
- 用**积分**和**礼品**刺激用户不断转发分享, 快速实现**用户裂变**

## 第四

## 打卡活动



- ◉ 让用户参与打卡活动,并让他们将打卡后的海报分享到自己的朋友圈
- ◉ 利用分享打卡成就的同时,实现**分享裂变拉新**,也就是**旧客户吸引新客户**,可以快速实现**私域用户裂变**
- ◉ 例如:打卡7天瓜分高达xxxx元现金大奖

## 第五

## 商家合作



- 通过联合推出福利或者优惠活动, 与自己周边的商家合作
- 吸引更多用户的关注, 从而快速实现用户裂变**
- 适合同一商圈但不同类别的商家
- 例如: 服装和配饰、家居和装饰