

## 六种模式教你怎么推广微分销商城

导读：微分销商城怎么推广,相信对于现在很多投入微分销行业的商家来说是很头痛的,推广的程度在一定程度上也决定了产品推广力度和销售率,下面就简单介绍几种推广模式。

微分销商城怎么推广,相信对于现在很多投入微分销行业的商家来说是很头痛的,推广的程度在一定程度上也决定了产品推广力度和销售率,下面就简单介绍几种推广模式。

### 微分销商城推广模式一：活动式微信——漂流瓶

微信官方可以对漂流瓶的参数进行更改,使得合作商家推广的活动在某一时间段内抛出的“漂流瓶”数量大增,普通用户“捞”到的频率也会增加。加上“漂流瓶”模式本身可以发送不同的文字内容甚至语音小游戏等,如果推广方式得当,也能产生不错的营销效果。

### 微分销商城推广模式二：互动式推送微信

通过一对一的推送,品牌可以与“粉丝”开展个性化的互动活动,提供更加直接的互动体验。

### 微分销商城推广模式三：陪聊式对话微信

现在微信开放平台已经提供了基本的会话功能,让品牌用户之间做交互沟通,但由于陪聊式的对话更有针对性,所以品牌无疑需要大量的人力成本投入。

### 微分销商城推广模式四：O2O 模式——二维码

在微信中,用户只需用手机扫描商家的独有二维码,就能获得一张存储于微信中的电子会员卡,可享受商家提供的会员折扣和服务。企业可以设定自己品牌的二维码,用折扣和优惠来吸引用户关注,开拓 O2O 营销模式。

### 微分销商城推广模式五：社交分享——第三方应用

微信开放平台是微信 4.0 版本推出的新功能,应用开发者可通过微信开放接口接入第三方应用。还可以将应用的 LOGO 放入微信附件栏中,让微信用户方便地在会话中调用第三方应用进行内容选择与分享。

### 微分销商城推广模式六：地理位置推送——LBS

品牌点击“查看附近的人”后,可以根据自己的地理位置查找到周围的微信用户。然后根据地理位置将相应的微商城促销信息推送给附近用户,进行精准投放。

除此之外,充分利用现有微分销商城进行线上推广也是很有有效的。比如筑云微分销通过一人一店,演变出成千上万分销子店,无论从销售的角度还是推广的角度,都实现了利益的最大化,打造出一个人人分销的世界。