

社区营销深入开展四大途径

来源：知识星球 智能锁营销微课堂

关于社区营销深入开展的几个方法！

最近大家讨论的越来越多的就是关于社区营销，它基本成为目前公认的最有价值的渠道之一了，但并不是所有人都能把这个渠道做好，很多新型的方式方法的运用毕竟难以把握，这里就给大家总结几个思路！

第一，特定一个或多个小区的社群营销。小区自己的业主群，一般很难进入，即使进去了也基本没什么好的机会做推广，因此，可以换一个角度来考虑，那就是我自己建业主群，谁能耐我何！只要你有了几个顾客基础，相应的工作就可以开展了！这时候需要你整合一些产品资源，最好是家庭的必需品，消费频率高的，质优价廉的，生鲜、粮油、土特产、日用品等等都可以。建群的方式就是暴力建群法，将几个老顾客加进群里，群名可以叫“某某品牌某某小区业主回馈群”，然后通知大家只要拉十个业主进来就可以来店免费领一壶花生油或其它的东西，非常奏效，群成员短时间内就可以暴增。达到一定人数的情况下就可以发动团购了，先是便宜的实用的东西，逐步递进，穿插红包，最后引入智能锁，这时最好有水军在里面配合，大家懂得！其它细节我就没必要说了！这种群可以长时间保留，引流产品可以随时更换，但一定要保证对业主的吸引力，必须是物美价廉！

第二，多方合作，开展社区联谊活动！必须要承认的一点是，纯粹靠智能锁，对目标顾客的吸引力是非常不足的，因此，小区地推活动的冷场就很正常了，而和其它团体合作，以各种联谊会的形式进驻小区，联合进行推广，往往事半功倍。



扫描左方二维码，加入“智能锁营销新世界”

第三，防盗门的免费维护保养！业内的人士都知道，防盗门在使用一定年限之后，会出现各种问题，变形、异响等等，从而影响到门的正常使用，和物业沟通，组织几个专业师傅对小区防盗门集中进行免费的维护保养，由销售人员带队，可以收集到大量的业主信息，这样你所付出的代价其实是很低廉的，会远低于你其它方式的获客成本！

第四，还是围绕社区设立各种网点，专卖店、专柜、专区等等皆可！有网点基础，会大大提高说服力，促使顾客放心购买！尤其是很多社区底商的老板平时和业主往来密切，稍加引导和培训，就会成为极好的推介渠道！

很多人曾谈过关于设立社区代理的模式，其实就相当于在业主内部发展直销人员，最佳的人选当然是老顾客，“消费商”的概念就是这样来的，这种思路方向没错，但执行起来并没那么容易，社区代理过于功利会引起大多数人的反感。通过多种方法促使老顾客转介绍倒还是一种不错的选择！

更多精品干货，可微信扫描下方二维码，加入知识星球“智能锁营销微课堂”！



扫描左方二维码，加入“智能锁营销新世界”



扫描左方二维码，加入“智能锁营销新世界”