

|DI|
|NO| 黃嘉偉美學工作室

dinohappy.com

網頁設計 / 攝錄寫真 / 文創手作

DIY Internet and Photo - Happiness

新會員獨享
加入會員
送XXXX

9月入會
限定好禮

健康一夏
會員招募

Q1:需要會員

1. 定出溝通社群平台
2. 讓群眾加入會員：
 - ▣ 誘因：思考會員想要的是什麼拿來送或得到他想要的？
 - ▣ 方式：提出問題，並讓參加會員得到他想要東西。
 - ▣ 加入會員方式：加入Line／加入FB／電子表單填資料
 - ▣ 請大家分享，人數達多少後，進行抽獎（此活動關係是短期的）

會員制度的建立對企業所產生的效益如下：

1. 透過會員經營，建立長期穩定的客戶群。
2. 透過與會員的互動與交流意見，來改善既有產品。
3. 透過會員經營，強化客戶忠誠度。
4. 透過會員意見收集或問卷填寫，提高新產品的開發能力。
5. 透過會員回饋，改善並提高客戶服務能力。
6. 對於需要繳交會費的會員制度，可以增加企業收入。
7. 透過會員經營策略，深植企業品牌映像。
8. 透過會員建立社群行銷，擴散促銷訊息。

讓你擁有「小幸運」
凡加入會員，就送100元折價卷

Q2:知名度不夠

- 軟體體作法來提昇知名度：
 - 網站架設、異業結盟、實地拜訪、舉辦活動、參加競賽……
- 運用Google搜尋趨勢舉辦相關活動，增加大眾興趣以增加知名度（含海外）
 - <https://www.google.com/trends>
 - 了解台灣最熱的搜尋字是？
 - <https://www.google.com/trends/hottrends#pn=p12>

Q3:消費者不清楚產品

- 產品獨賣點
 - 找出產品中對消費者的重要訊息
 - 創造出顧客想要的價值
 - 了解消費者在乎什麼

吃出新鮮 | 吃出健康

- 以滿足消費者的需求來介紹自己的產品

例如：

- 自己那兒「??：例如：健康，技術……等」出了毛病或不足夠，所以我們的產品可以幫助您？

如何介紹產品（標題／產品描述）

- 不可吹牛
- 想辦法把讀者相關利益加入標題
在標題暗示讀者，廣告文案中含有對他們有用的訊息
將讀者的「好奇心」+讀者的「個人利益」變標題
- 慎選訴求點是成敗關鍵
- 什麼論點可以讓讀者付銀子來買廣告中的產品或服務
- 專家的推薦

換季出清

即期良品

SUMMER
SALE

Q4:產品賣不好／購買回購率不佳

讓你擁有「小幸運」
凡分享貼文，就送XXX元折價卷

- 先調查看看是否為產品自己本身的問題
 - 如果是，先出清把產品以活動方式出清或送出。
- 以Q3的行銷方式，再次推出活動

作顧客分層行銷 不同類型顧客的行銷手法

- 重量級：中誠度的維繫，讓顧客「倍受尊寵」
 - 叫出主顧的名字，頭銜
 - 了解主顧喜好，客製化的行銷訊息與客服
 - 依他們對產品的偏好，給予客製人的待遇
 - 如是一般的「簡訊或Mail」銷售訊息，要特別注意內容客製化。
 - 現場銷售，給予特別服務
- 輕、中級顧客
 - 不定時的折扣卷
 - 特價商品訊息招攬