烘焙品牌高效沉淀并转化粉丝

# 实现2年沉淀粉丝30万 50%超高复购率

**品牌介绍**

二年极致烘焙，位于湖北省十堰市，致力于成为追求高品质生活的消费者首要的烘焙品牌。现拥有8家线下门店。

- 核心诉求：如何高效沉淀并转化粉丝，实现高速成长。
- 运营策略：基于有赞微商城+公众号+个人号+社群，构造高效沉淀转化粉丝的矩阵，实现高速成长闭环。

官方小程序商城 | 会员运营 | 线上线下一体化

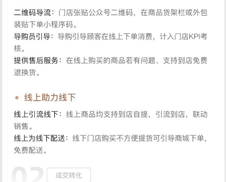
粉丝 **30万+**

月均粉丝增长 **20%**



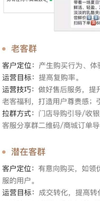
整体复购率 **50%**

## 二牛极致烘焙的高效增长矩阵




01 推广获客

### 线上线下一体化，实现线上粉丝月均20%左右的高增长



- **线下引流到线上**

**二维码导流：**门店张贴公众号二维码，在商品货架栏或外包装贴下单小程序码。

**导购员引导：**导购引导顾客在线上下单消费，计入门店KPI考核。

**提供售后服务：**在线上购买的商品若有问题，支持到店免费退换货。

- **线上助力线下**

**线上引流线下：**线上商品均支持到店自提，引流到店，联动销售。

**线上为线下配送：**线下门店购买不方便提货可引导商城下单，免费配送。

02 成交转化

### 按不同客户分类建立粉丝社群，30+社群精细化分层运营

- **老客群**

**客户定位：**产生购买行为、体验过产品的客户。

**运营目标：**提高复购率。

**运营技巧：**做好售后服务，提升用户体验，促使老客带新客；老客福利，打造用户尊贵感；引导分享晒图，营造用户参与感。

**拉群方式：**门店导购引导/收银系统会员导出加微信拉群/在线客服分享群二维码/商城订单导出电话加微信拉群。

- **潜在客群**

**客户定位：**有意向购买、知晓优惠券，下单未付款、咨询过客服的用户。

**运营目标：**成交转化，提高转化率。

**运营技巧：**群公告发放福利，比如优惠券，适店有礼；首单折扣和新人专享；突出产品亮点，品牌优势等。

**拉群方式：**线下地推、推文放群二维码/公众号、商城菜单放群二维码/在线客服引导。

03 复购增购

### 50%超高复购率的关键在于做好精细化会员运营