

# 佛山行业社群运营模式

生成日期: 2025-10-09

假如你所在的领域竞争激烈，你直接让用户付费是很困难的，因为没有信任感，而社群就是建立信任感，把关系一点一点变强的工具，随着大家去做一件共同的事，你与用户们的信任就建立了。所以社群要怎么定位，取决于你的产品是属于什么领域的，这个领域的人关心什么，特别是他们一直想做什么却又坚持不下来的，比如跑步读书写字练歌等普适性的，还可以是记10个单词、记住1条理财常识等垂直型的。例如区块链类的社群，像三点钟什么的就不说了，它们经常造势刷圈，大家也都很熟悉了。我比较喜欢的一个是“区块链场景实验室”，这个群的定位就是“一起研究区块链的应用场景及技术”。在运营社群的时候要设置入群门槛，能够提高社群的质量。佛山行业社群运营模式

社群拉新就是扩展弱关系。社群拉新的方法有很多种，常见的就是裂变营销。但是这个至多是术，是一种玩法。也就是具体怎么做的问题。这个讲过很多了，也就不打算再赘述了。既然社群是一种连接关系的存在，目的是为了形成社交关系。所以社群拉新就是不断地去扩展关系，当然在这一阶段的时候，彼此间的关系只可能是相对较弱的。线上社群和线下社群，至大的区别主要是载体的不同。线下社群以空间作为载体，而线上社群则主要以时间作为容量。所以才会有用时间换空间这样的概念，也是很多的互联网产品想要实现的目的：杀时间。再则，在流量红利过去的客观环境下，已经不存在一种玩法（包括被推崇的裂变营销）可以实现非常快速的流量增长了。那种一夜刷屏、几天裂变多少的历史级案例，一来在存量时代已经很难发生了；二来对于你来说，其实也没有太多可参考的意义（毕竟资源各方面都是无法比拟的）。佛山行业社群运营模式社群运营的关键是什么呢？

在移动互联网时代，实体美业门店如何才能脱颖而出？怎样才能与顾客建立起联系与信任，维持长期稳定的关系？社群无疑是当下非常简单而行之有效的方式之一。美业门店该如何做利用社群做营销呢？什么是社群运营？社群的本质就是推销渠道，把人聚集在一起，卖货给他们，赚钱=流量×转化率×客单价。简单来说，就是通过策划话题、活动让社群用户活跃起来，塑造社群价值，培养用户信任度，接着在群里谈成交、转化，然后让用户传播，并带动更多人来消费的过程。

在大家都在研究炒币的时候，理性思考的人更想去研究“区块链技术有哪些应用场景”，所以他的群很快满员，至于扩展至1群2群这些就看他愿不愿意了，目前我所在的群是很积极活跃的。再比如京咖会，算是培训类社群中比较厉害的了，当时号称“1个月帮京东商家上首页”，他们的定位就是“一起做好京东店铺”，会员皆为京东的商家或运营人员，品类涉及也较为齐全，但是后期由于缺乏足够的互动，社群名存实亡(当时的入群价格接近千元，送一套京东运营系列课程)社群运营需要什么工具？

什么样的业务适合做社群运营？盲目从众不可取，做事前先想好自家的业务适不适合做社群运营。做社群的目的就是转化变现，自家的业务究竟适不适合通过社群来提高转化，实现变现呢？直接的方法就是看竞品，是否有成功的案例，以此来验证。如果还没有竞品入场或者无法获取竞品信息的话，我这边总结了适合做社群的三种特征，只需符合其中任意一个特征即可：高的利润，比如：护肤品、保健品等高频次购买，比如：零食、课程类产品等高决策成本，（在购买产品或服务时，由于选择太多，需要花费时间和精力来挑选，做决定的产品），比如：服装，电子产品等。如何延长社群运营的生命周期？佛山行业社群运营模式

## 社群运营的目的就是转化变现。佛山行业社群运营模式

社群营销促活，培养意识。把顾客和准顾客都当成我们下一批交易的准顾客，每周推出一期活动。每天由专人负责通知优惠活动、播报下单战报、发放彩蛋，使群内会员可以一手了解优惠信息，还可以在群内随时咨询和下单。“社群营销+会员运营”的重点是每周有固定福利，不定期有机动福利，形成习惯，每周登录店铺了解当周活动：活动亮点需要蹭热点、蹭节日，借势去推广，每出现一个热点，都是一次宣传的热点，以此来吸引或促进消费者购买商品，对提高客单量、客单价、复购率都有一定的好处。当然，品质是口碑产生的关键：任何形式的商品售卖，到了售后环节都是要考验品质的。在这一点上，用户角度上看很简单，你买的东西好，我下次可能还会继续来买；你买的东西不好，我不但可能要把这次购买的东西退掉，下次也不会再来了。产品是根本，这点上没有捷径。佛山行业社群运营模式

广东银企科技有限公司拥有广东银企科技有限公司是一家以新技术、数字化服务为驱动的科技公司。公司通过敏捷开发、分布式架构打造“大前台、小中台”的创新业务运营模式，深度挖掘企业需求，充分发挥技术服务优势，对接银联、银行和微信资源接口，为企业提供高效、便捷的综合服务。等多项业务，主营业务涵盖软件开发，企业微信，智慧考勤机，社群运营。公司目前拥有专业的技术员工，为员工提供广阔的发展平台与成长空间，为客户提供高质的产品服务，深受员工与客户好评。广东银企科技有限公司主营业务涵盖软件开发，企业微信，智慧考勤机，社群运营，坚持“质量保证、良好服务、顾客满意”的质量方针，赢得广大客户的支特和信赖。公司力求给客户提供全数良好服务，我们相信诚实正直、开拓进取地为公司发展做正确的事情，将为公司和个人带来共同的利益和进步。经过几年的发展，已成为软件开发，企业微信，智慧考勤机，社群运营行业出名企业。