

万惠达落地实施方案（2）

1、特别说明

先前的《万惠达落地实施方案（1）》，是针对初次接触联盟商家谈判的新手准备的，这次方案是在进一步的深化。所有新的加盟商，请务必阅读完《方案1》，再看《方案2》。

2、商户商家活动引流到店

商户通过优质的有诱惑力的活动，才能引流到店

（没有诱惑力的活动建议不要考虑，浪费大家的时间，也不会有什么效果）



活动上线后，到商户门店，要求所有员工扫码

（事先谈好，不行就不要合作，既然我们给他宣传，他们群发也是必须的条件，如果能让他们送东西、礼品在他们店的顾客也进行扫码，效果就更好，这才是好商家，也是一步步的目标）



每个商户 10 个员工，人均 300 微信也有 3000 的传播率，这里面也会产生 10000+ 的效果



如果有 20 个商家，就有 200000+ 的宣传效果

3、到店顾客扫码裂变

通过万惠达的活动到店验证使用的顾客都要求必须扫码群发

（实际执行过程中，有顾客是拒绝的，但是 90% 以上的顾客都是没有问题的，不影响效果）



1 个活动 100 人参加，人均 300 好友就是 30000+ 的曝光率

（同时还能给万惠达的其他活动带去曝光率）

4、群发软件售卖

实际上，很多商家对发别人的广告是反感的，他们也可以单独购买万惠达的扫码群发系统，具体报价请找刘总咨询。无论如何，谈成一个商家，都是有很多收入。雁过拔毛！