

# o2o-激勵顧客首次購物

# 要有「熬」的精神

不會一次廣告就能引來顧客  
多頻率  
多維度  
反覆刺激顧客

# 實體禮券

製作禮券

組織人手發放禮券

禮券有禮品編號

登入網站輸入編號取得禮物

# 噱頭優惠

註冊就送多少元禮金  
透過廣告勾起顧客好奇心

# 每日優惠

每日推出多檔商品

虧本或零毛利銷售

限時限量產生急迫感

印刷到DM 發放推廣

# 1元新奇小商品

到社區或夜市擺攤

加會員就送小商品

# 對不同的人使用不同推廣手段

針對不熟悉網購的人,傳單有網購流程

針對家庭主婦送禮券

# 找合作者

找快遞員 小店主幫忙發禮券

並根據禮券使用狀況給佣金