

---

# 老带新营销方式：策略与实践



# 01 带新营销方式的基本概念及 重要性



# 老带新营销方式定义及原理

**老带新营销方式：**指企业通过激励现有客户（老客户）邀请新客户（新客户）参与企业的产品或服务的购买、使用和推广，以实现客户增长和品牌传播的营销方式。

**关键要素：**老客户、新客户、激励措施、推荐流程和激励机制。

- **原理：**利用现有客户的社交关系网络，通过奖励和口碑传播，吸引新客户，降低营销成本，提高客户忠诚度。

- **老客户：**具有一定消费能力，对企业产品和服务有较高满意度和忠诚度的客户。
- **新客户：**未被企业吸引或尚未购买企业产品和服务的潜在客户。

# 老带新营销方式对企业的益处

**降低营销成本：**  
通过现有客户的推荐，降低获取新客户的成本。

**01**

- **案例分析：**美国在线零售商Zappos通过老带新营销方式，使新客户获取成本降低了20%。

**提高客户忠诚度：**  
老带新营销方式有助于提高现有客户的满意度和忠诚度。

**02**

- **案例分析：**星巴克通过老带新营销方式，使老客户的回购率提高了30%。

**拓展市场份额：**  
老带新营销方式有助于企业在短时间内扩大市场份额，提高品牌知名度。

**03**

- **案例分析：**Airbnb通过老带新营销方式，使新客户数量在短期内增长了10倍。

# 案例：成功实施老带新营销的企业

**Uber**：通过提供推荐奖励，鼓励现有用户邀请新用户注册，使新用户获取成本降低了40%。

- **激励措施**：邀请者和被邀请者都可以获得免费乘车券。

**Airbnb**：通过提供现金奖励和旅行积分，鼓励现有租客邀请新租客预订，使新用户增长迅速。

- **激励措施**：邀请者和被邀请者都可以获得现金奖励和旅行积分。

**Dropbox**：通过提供额外的免费存储空间，鼓励现有用户邀请新用户注册，使新用户获取成本降低了60%。

- **激励措施**：邀请者和被邀请者都可以获得额外的免费存储空间。

02

# 老带新营销方式的策略与技巧



# 选择合适的激励措施

## 物质激励：如现金奖励、优惠券、礼品等。

- **优点**：直观、有效，能激发用户的积极性。
- **缺点**：成本较高，可能对品牌形象造成负面影响。

## 非物质激励：如积分、会员资格、免费试用等。

- **优点**：成本低，不会对品牌形象造成负面影响。
- **缺点**：相对于物质激励，激励效果可能较弱。

## 社交激励：如荣誉榜、推荐分享等。

- **优点**：能满足用户的社交需求，提高推荐者的积极性。
- **缺点**：可能较难量化激励效果。

# 优化推荐流程与激励机制

简化推荐流程：  
降低用户参与  
门槛，提高推  
荐转化率。

01

- **案例：**滴滴出行通过短信验证码邀请好友，简化了推荐流程，提高了推荐转化率。

明确激励机制：  
让用户清楚地  
了解推荐奖励  
和推荐规则，  
提高推荐效果。

02

- **案例：**优步通过明确的奖励规则和推荐界面，提高了用户参与度和推荐转化率。



# 提高推荐者和新客户的参与度

提高推荐者的  
参与度：通过  
社交互动、积  
分兑换等方式，  
增加推荐者的  
参与感和归属  
感。

01

- **案例**：星巴克通过积分兑换礼品和优惠券，提高了老客户的参与度和忠诚度。

提高新客户的  
参与度：通过  
优化产品体验、  
提供优惠活动  
等，吸引新客  
户参与到推荐  
活动中来。

02

- **案例**：Airbnb通过提供独特的旅行体验和新客户优惠券，提高了新客户的参与度和满意度。

# 老带新营销方式的具体实践与 应用

# 线上社交平台的老带新策略

01

**利用社交媒体**：通过Facebook、Twitter、Instagram等社交媒体平台，发布推荐活动信息，鼓励用户参与。

02

**结合内容营销**：通过博客、短视频等形式，分享产品优势和用户评价，吸引潜在客户关注。

03

**运用线上广告**：通过谷歌广告、Facebook广告等线上广告平台，精准投放推荐活动，提高曝光率。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/755321001341012004>