

酉阳口碑打造创造辉煌

生成日期: 2025-10-27

口碑营销的第三部：维持口碑并且加强口碑效应当消费者因为口碑效应而产生消费时，他们对产品和服务是含有期待的，然而产品已经设计出来，很难再面对单独的用户临时改变需求，并且有同样需求的用户喜好也不一定相同。所以此时应该加强服务和口碑粘性，如赠送小礼品，保持沟通，以及提供更多细节服务等，使消费者从产品喜好的关注点转移到口碑的整体感官上来，保证消费者的满意度。同时，因为初步的口碑效应已经产生，光靠服务的维持就不够了，此时应该保持一定时间的口碑曝光度，使用户产生的短期记忆慢慢发展成为长期记忆，形成习惯。对于推广预算充足的企业来说，可以考虑使用大型的活动附带事件营销，和互联网搜索平台的优化等方式来持续保持曝光度。对于一些推广预算不是特别充足的企业，建议从活动、内容和服务上下手。无论何种方式，都是要让用户保持长期的互动过程。而影响消费者的，有时不是产品的主题，而是一些不太引人注目的细节缺陷，像维修售后人员一句冷冰冰的话、产品包装的不完善等，这些微小的不足能够引起用户的反感，而且重要的是这些小的负面情绪还不容易被企业接受到，甚至有的时候，用户对其中一个小部分不满意。这也是品牌信誉度建立的时候，如我们能提供大量解决用户需求的信息和服务。酉阳口碑打造创造辉煌

通过口碑营销，有利于企业增加销量，降低获得新顾客成本、关系成本和维系成本等，使公司利润上升。因而，口碑、口碑传播和口碑营销这三个概念既有联系又有区别，不能等同使用，更不能随意调换，需要根据不同的使用目的来有针对性地选用，同时需要准确地对口碑营销中的关键顾客进行有效识别并加强管理。比如酒茶香是一个口碑营销做的不错的项目，她通过铁杆系统帮助烟酒茶店实现利润倍增，再改造烟酒茶店的空间对每一个会员背后的家庭进行深度服务，从而达到幸福工坊的打造，布道幸福传播真爱让三亿中国家庭幸福起来，让烟酒茶店的从业者伟大起来，让中国每年减少一百万离婚家庭的美好愿景。酉阳口碑打造创造辉煌关键在你内容(满不满足大家去分享的条件)，它不是随机游走，它背后有其科学性，所以我们要掌握这个科学性。

口碑营销是以满足顾客需求、赢得顾客满意和顾客忠诚、获得正向口碑、与顾客建立起良好的关系以及提高企业和品牌形象等为目标。为实现该目标，企业在开展口碑营销之前，就应该要有一个***清晰的战略部署。即在制定口碑营销战略目标和定位时，需要事先考虑到顾客的异质性和风险性的影响，考虑到正向口碑和负向口碑引起的顾客价值的差异性，考虑到将长期、中期和短期口碑营销策略搭配组合，考虑到渠道成员、意见***、媒体、竞争对手、顾客等因素的影响。通过与顾客角色互换，形成一种可执行、可控制、可衡量和易被顾客理解的一种口碑营销渠道

一次糟糕的客户体验会造成数万个敌人，任何人都会替平庸的产品做宣传，但却有可能大力散播产品的负面口碑，如果不监控产品，负面口碑很可能会毁掉你的品牌。已经有研究表明，平均每个满意的顾客，会把他的满意情况告诉12个人，而一个不满意的客户，会把他的不满意告诉20个人以上。从另一个角度来看，如果能妥善处理好顾客的抱怨，不但不会对自身剩余造成不良营销，反而有利于增加顾客对商家的信任感和忠诚度。因此，为了有效实施口碑管理，企业必须鼓励消费者的投诉，建立消费者投诉的方便网络，并有效处理消费者的投诉，通过消费者的投诉发现并修正产品或服务的失误，给用户创造新的价值。在物质生活丰富的现代，已经不再是打造好一款产品就可以抢占市场的时代了。

创造价值：想要在朋友圈传播的东西有价值，首先得给你的朋友分类，因为不同群体的知识结构和需

求不同，价值取向也有差异。比较好的做法是朋友圈分享+微信群互动，这样容易就比较专业的话题深入讨论，大多数时候只有“问题+深度讨论”才会产生价值。要让你的朋友圈创造价值，你必须先变得有价值，让自己在某方面精进，成为高手。怎么才能够高效地让自己精进呢？1、一定要离开微信朋友圈□QQ群等随时会打扰你或者让你分心的环境，至少大部分时段不用理这些。太多打扰往往让你很多事情半途而废，或者严重降低工作效率。2、累积工作、阅读、思考的成果，有了想法或者发现有价值的信息，立刻记录下来。要使用好记录工具，如：手机上自带的录音；文字我用“有道云笔记”，可能手机—电脑同步，随时记下自己认为有用的东西。在丰富企业品牌互动**信息时，值得注意的是，企业品牌目的性方面，**营销在表现形式上具有明显差异化。

酉阳口碑打造创造辉煌

消费者的口碑相传，首先传播点是商品，然后才是店面。酉阳口碑打造创造辉煌

企业口碑营销的技巧1、制造“病毒”口碑营销，也称为病毒营销，这就需要制造“病毒”，没有“病毒”就无法进行口碑营销。所以，能不能制造“病毒”，“病毒”的质量直接关系到口碑营销的效果。病毒营销需要的“病毒”可以有多种方法去制造，比如，前面提到的海尔砸冰箱，就是通过制造事件进行“病毒”营销；像雷军就是通过在互联网上发表“互联网思维”来制造“病毒”。企业进行病毒营销的“病毒”，要有传播效果，这种“病毒”不是随便制造的，必须对用户有价值，如果对用户没有价值，再好的“病毒”也是没有传播效果的。比如，笑话和段子，曾经很流行，很多企业请段子手写段子进行口碑营销。段子作为“病毒”有一定的传播作用，但段子毕竟是段子，用户笑一笑就完事了，可以用户认为很可笑，会转发，但对产品或服务的形象提升没有什么帮助，从而对销售的帮助也就不大，笑一笑就过去了。

酉阳口碑打造创造辉煌

重庆里程碑网络科技有限公司是一家计算机系统集成服务；网络信息科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；销售：电子产品（不含电子出版物）；商务信息咨询；设计、制作、代理、发布国内外广告。 **[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动] 的公司，是一家集研发、设计、生产和销售为一体的专业化公司。重庆里程碑拥有一支经验丰富、技术创新的专业研发团队，以高度的专注和执着为客户提供万云引擎屏，全网推广，口碑打造□SEO优化。重庆里程碑不断开拓创新，追求出色，以技术为先导，以产品为平台，以应用为重点，以服务为保证，不断为客户创造更高价值，提供更优服务。重庆里程碑始终关注传媒、广电行业。满足市场需求，提高产品价值，是我们前行的力量。