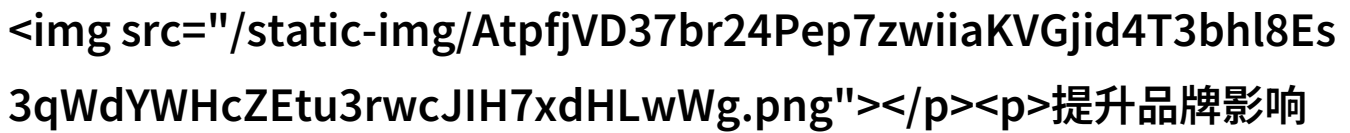
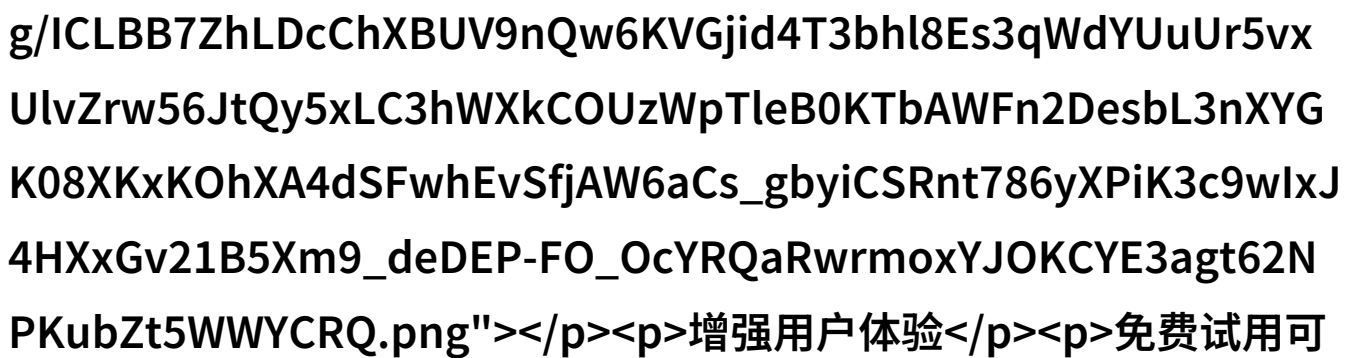


一面亲一面揭秘免费试用神器的背后

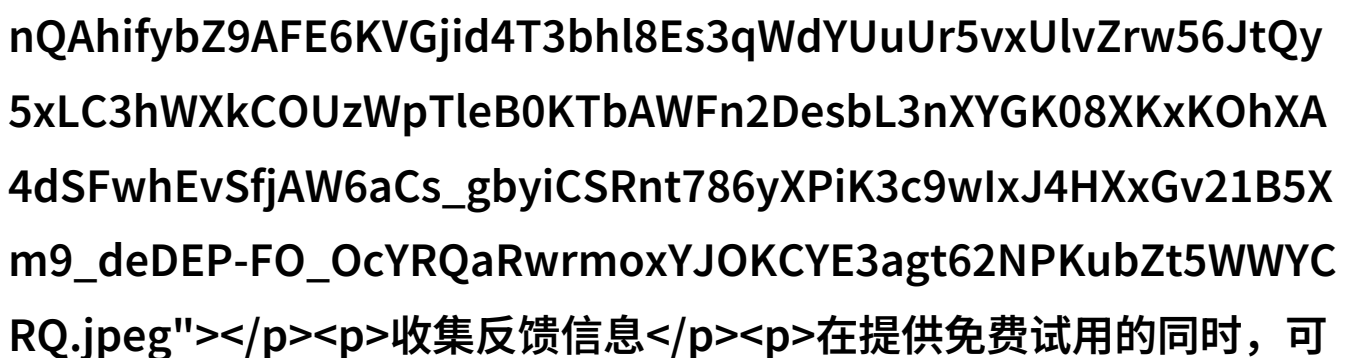
在市场上，各种美容产品层出不穷，但如何在众多选择中脱颖而出，便成了消费者和企业竞争的焦点。对于品牌来说，提供免费试用的服务，不仅能够吸引潜在顾客，还能增加产品的知名度和口碑。

提升品牌影响力

通过免费试用，让更多人有机会接触到产品，从而增加品牌曝光率。这种方式尤其适合新推出的或是高端定价的产品，它们可能因为价格过高而难以吸引消费者的注意。

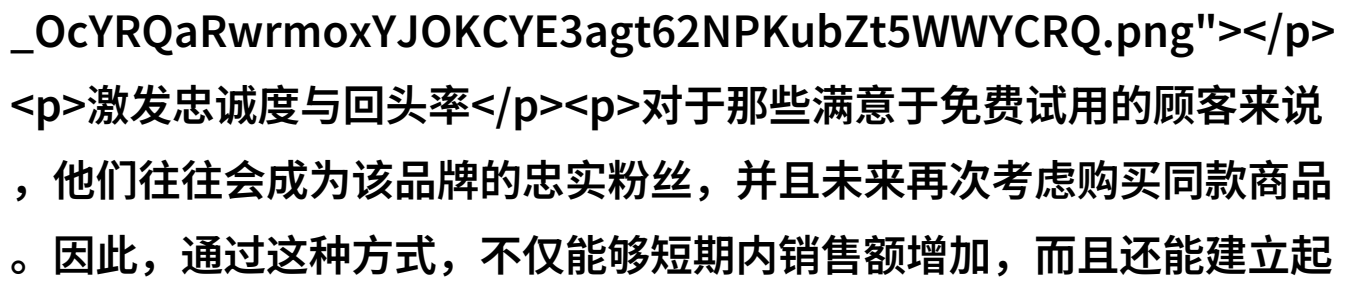
增强用户体验

免费试用可以让用户直接感受到产品的效果，从而提高购买意愿。这是一种非常有效的手段，因为它将实际使用与购买行为紧密结合，使得消费者更容易形成正面的评价和推荐。

收集反馈信息

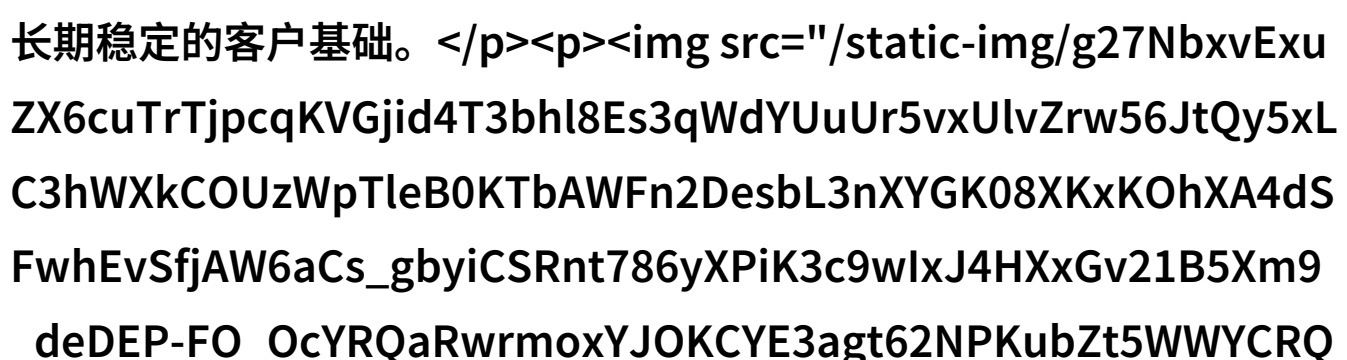
在提供免费试用的同时，可以设计一些问卷调查或者社交媒体活动来收集顾客对产品的反馈，这些信息对于改进现有的产品线至关重要，也为未来的新品研发提供了宝贵数据支持。





激发忠诚度与回头率

对于那些满意于免费试用的顾客来说，他们往往会成为该品牌的忠实粉丝，并且未来再次考虑购买同款商品。因此，通过这种方式，不仅能够短期内销售额增加，而且还能建立起长期稳定的客户基础。



减少风险、降低门槛

提供免赠品尝，让潜在顾客无需承担任何经济成本就能体验到商品，这样做既符合他们的心理预期，又不会给他们带来购物上的压力，从而降低了购买决策中的阻碍因素。

促进营销转化率

免费获取的一面亲一面膜下的正向反馈通常会被分享给朋友圈子中的人，而这些网络效应又进一步推动了新的潜在客户流入，同时也间接提高了整体营销转化率。

[下载本文pdf文件](/pdf/949626-一面亲一面揭秘免费试用神器的背后.pdf)