

小而美平台运营实例 ——果树财富案例分析

作者：果树财富CEO米克

整理制作：安福双，微信号：94027429，P2P圈
www.p2pquan.net 网贷运营干货第一分享平台

诞生与发展

2014年4月-发起众筹，31人参与

- ①众筹——创新点；
- ②投资人股东——认同感。

2014年5月-确定名称及LOGO

- ①果树字号——辨识度；
- ②绿橙色调——希望与收获。



2014年5、6、7月-设计版面、开发系统

2014年8月-正式上线

诞生与发展

目前数据（上线5个月，0推广费用）：

注册用户：2787人

实名用户：1960人

投资用户：1251人

在投用户：709人

实名认证率：70.3%

投资注册率：44.9%

在投注册率：25.4%

利率：17.2%到20.4%

交易额：3400万

待收：1900万

运营团队：

客服3人，客服主管1人，程序员2人，前端1人

运营方法

优势：

- ①模式新颖有创新点。
- ②线下车贷抵押小额分散。
- ③股东自有资金充裕

劣势：

- ①资金实力偏弱。
- ②广告预算偏低。
- ③缺乏高大上背景。

风险：

- ①上线时间临近倒闭潮。
- ②做车贷公司越来越多。
- ③平台上线时间偏晚。

机遇：

- ①利率趋向向低。
- ②第三方论坛崛起。
- ③行业认可度上升。

品牌定位：

- ①线下业务：车贷。特点：小额、抵押、分散。
- ②面对人群：对行业有一定了解的，寻求中息安全平台的投资人。对行业较了解、较认可，容易转化。
- ③品牌风格：小清新，年轻，活力，朝气。
- ④辨识度：投资人自己的网贷平台。

推广方法：

①以股东及股东朋友等种子用户为基础，向外推广。采用社交相关的营销活动。明信片、祝福、好友推荐等。

②针对客户群在第三方论坛无间断发帖。每日发标帖，鼓励投资人上门，写考察帖。

③发软文。《我所看到的民间借贷》系列。

SHARE

进步源于分享

作者：米克

制作时间：2015.1.17

P2P圈

网贷从业者干货分享平台

www.p2pquan.net

扫描二维码 获取更多干货

