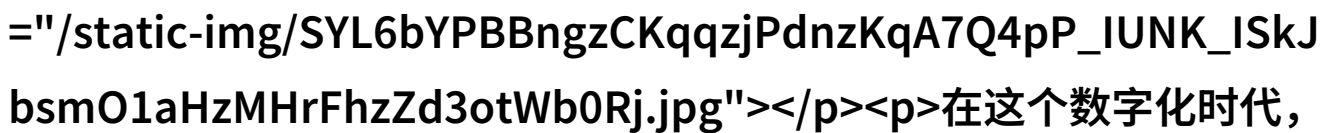


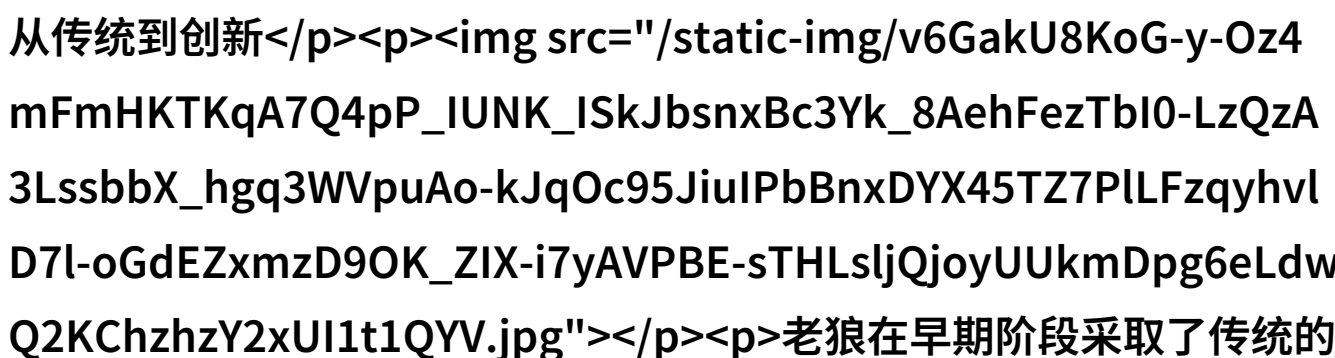
老狼的成熟之旅从50MAOFF到JEALOUSVUE

老狼的成熟之旅：从50MAOFF到JEALOUSVUE

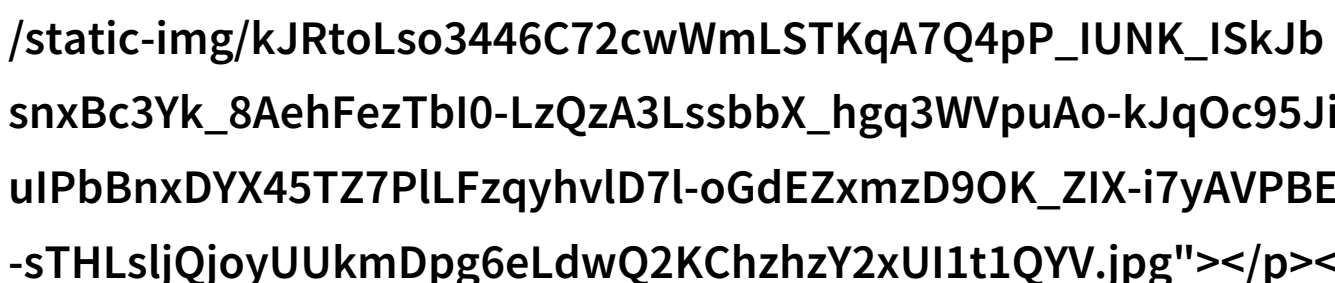
在这个数字化时代，

信息爆炸、竞争激烈，每个企业都在寻求突破点。老狼作为一名经验丰富的市场营销专家，他的职业生涯可谓是波澜壮阔，从最初的50MAOFF策略，逐步转变为更为成熟和高效的JEALOUSVUE方法论。

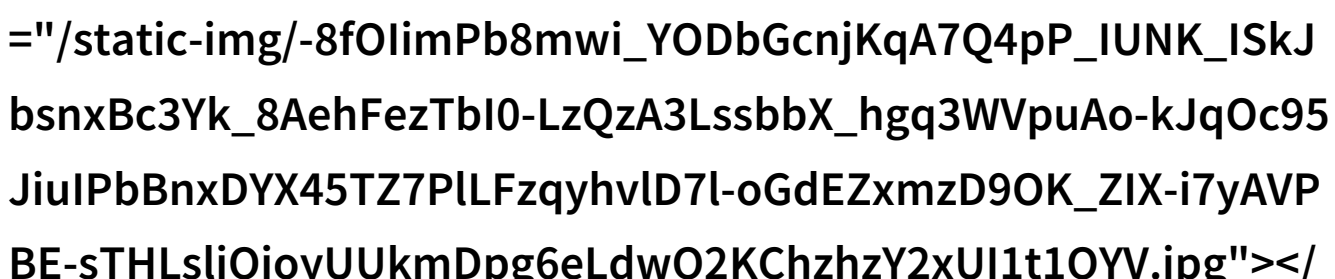
从传统到创新

老狼在早期阶段采取了传统的手段进行市场推广，比如通过50MAOFF（五十万买单法）来吸引消费者，这种简单粗暴但有效的手段让他迅速获得了一定的市场份额。但随着时间的推移和行业发展，老狼意识到了这种方式存在局限性，因此他开始探索更多创新的策略。

数据驱动决策

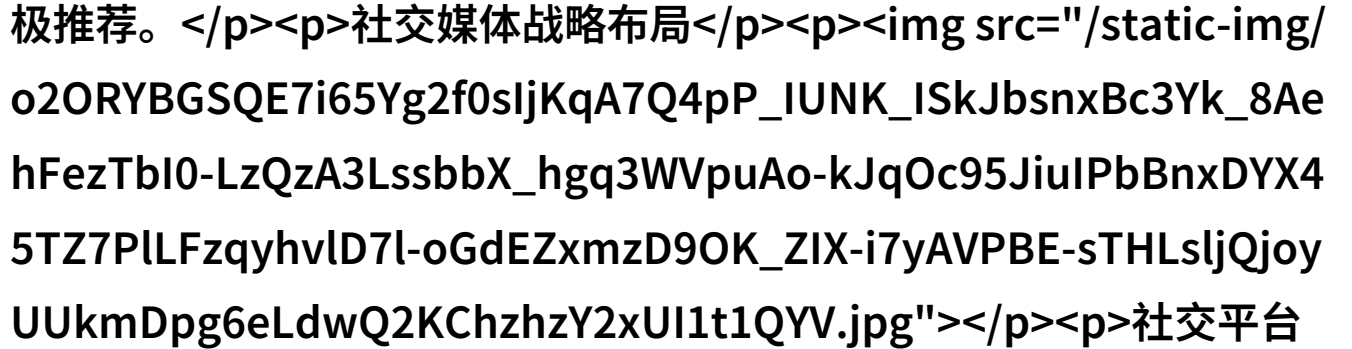
随着互联网技术的大幅进步，数据分析成为关键要素。在进入JEALOUSVUE阶段后，老狼开始利用大数据和人工智能工具来辅助他的决策过程。他能够实时监控用户行为，对于不同群体制定精准营销计划，这极大地提高了产品销售效率。

用户体验优先



为了提升品牌忠诚度和口碑宣传，老狼将用户体验放在首位。通过不断迭代产品功能并且收集用户反馈，他成功打造出了一个既满足需求又易于使用的产品。这不仅增加了客户留存率，也促进了新客户的积极推荐。

社交媒体战略布局



社交平台成为了现代营销的一个重要渠道。在JEALOUSVUE模式下，老狼对社交媒体进行了深入研究，并制定了一套全面的社交媒体战略。他利用各大平台之间相互补充的情境，为品牌注入活力，同时也加强与目标受众之间的情感联系。

多元化合作伙伴关系

为了扩展影响力和资源，不断拓展合作伙伴网络也是一个重要环节。在实施JEALOUSVUE之前，老狼已经建立起了一系列稳固而多样化的人脉关系。他与其他行业内外知名公司、设计师以及创意团队等紧密合作，以此来实现资源共享、知识交流等多方面利益共赢。

持续学习与适应变化

最后，在整个商业旅程中，最关键的是持续学习和适应环境变化。随着技术革新及消费习惯发生改变，不断更新自己的技能库对于保持竞争力的至关重要。老狼始终坚持以开放的心态面对挑战，无论是新兴趋势还是突发事件，都能迅速调整战术以维护其领先地位。

[下载本文pdf文件](/pdf/896640-老狼的成熟之旅从50MAOFF到JEALOUSVUE.pdf)