扫码推送给好友设计了裂变模式

产品名称	扫码推送给好友设计了裂变模式
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

就有超过300人来到我们店预约洗车，由于这个优惠力度比较大，再加上我们现场的氛围塑造的也比较好，我们把礼品堆起来高高的，看起来也很有架势。有170多人购买了我们的卡，你可能不知道，果然不出我们所料，有80%的人都选择了购买吉祥卡，第0一0天我们就收现超过6万元。

后面第二天、第三天人流到达了高峰，每天都有超过500人到店预约洗车，一周下来有2000多人到店预约洗车。后面的就不多说了，这一周的时间有740多人购买了我们设计的充值卡，开业一周也即是7天的时间收现超过30万元，后续还有一些新车主陆续进店消费。我们没有做第四步裂变，等开业活动结束后，我们针对这些办卡的车主才设计了裂变模式，也很劲爆，在这里我就不多说了，想要了解的朋友可以私信我这样子呢，其实我们也没有赚到多少钱，当然不会亏，在后续的服务上，我们是有严格要求的，这样当车主在我们这里享受到了优质的服务，满意的态度，我们再做一些后端的增值服务和产品，加上一些保险之类的东西在店内，来增加后端盈利的范围。这个我们是有完整的操作逻辑的，篇幅有限在这里就不多说了，想要了解可以私信我。可能有人会问，这么多车主能服务得过来吗？

这可不是一家小店，光洗车位就有12个，剩下的自己脑补吧。开业取得这样的成绩，还算过得去，老板也还是比较满意，当然少不了，他又请我们去吃了全市醉高0档的一家海鲜餐厅，哈哈哈，就到这里了。引流，引流，快速引流！！！实体店老板：你好！我是卢加浩，服饰实体店业绩提升专家，商业顶层设计师，天使投资人，中涛教育总经理。醉近1周，有大量实体店老板咨询我同一个问题？加浩老师：“ 如何更轻松、更简单、更快速、更低成本的拓展高精0准客户？ ”我先做一个声明：由于微0信咨询的人数过多，我的时间非常有限

所以不能一一回复，请谅解！回答这个老生常谈的问题之前，我想邀请你先做一个测试：什么测试呢？关于引流拓客，你在什么段位？首先，排除外部大环境因素，实体店面临的醉主要问题就是引流拓客问题，大部分实体店还在等客上门，甚至没有任何营销动作。都说实体店难干，这不假，现在门店这么多，每种产品和服务我们都能找到无数的商家，要让客户选择你，你至少要给客户一个选择你的理由吧？如果你找不出一个客户愿意上你这购买的理由，客户凭什么在你这购买？生意不好，不就是理所当然的了吗？