

红包裂变通过活动吸引新的顾客

产品名称	红包裂变通过活动吸引新的顾客
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

线上系统，线下实体渠道，结合消费商分销模式为实体店量身定制营销方案及技术支持！共享平台流量池，去中心化品牌方直营的价格优势，商家设定一定的佣金+二级分销机制，消费者自购省钱的同时可以参与分享，从而达到增加销量的目标 提供运营培训服务，共享优秀运营团队工作成果，实体商家无需花大钱聘请运营人才

醉大程度的节省运营成本2020年下半年互联网+线下实体店+消费创业模式帮助更多商家稳定的系统收入！帮助实体商家引流拓客，提升销量！帮助实体商家更低成本上线经营，打造私域流量，线上线下卖货！图片为原创个人浅谈，可能并不全面，希望对实体商家或者品牌方有所启发，欢迎评论区探讨-自助者天助之，2020年，大家一起“活下去”，关注我，将持续为您带来消费商理论与实践分享！醉近这段时间，我身边出现越来越多这样的声音“现在市场越来越不好做了，再加上有些黑店的存在，欺骗消费者，也让很多顾客不再相信我们了”“实体店真的太难了，想通过活动吸引新的顾客

但是优惠力度太大我们就亏了，如果不大，也吸引不来啊”当下美容行业的消费者要求和需求都比以前要高，消费也逐渐的年轻化，同时也追求时尚化、自主化以及娱乐性。消费者来美容院不仅仅是面部的需求更多的是注重品牌、服务、环境以及质量，这种更高要求的新消费模式也让一些小规模品牌商家更加难以生存，以前可能是“百家争鸣”，现如今可能就是“夹缝中生存”那么美容院实体店到底应该如何运营呢？

1.首先我先来说一下传统门店业绩发展的几大瓶颈·客户留存数量少1、老客户消费力开发受阻，20%A类客户开发无法循环持续，80%的客户无法开发价值

2、客户消耗管控机制不健全，导致客户到店率低，负债累累，资金断裂风险压力俱增·员工管理成本高运营复杂且不规范，导致人力负重越来越大，执行力下降，人才复制难度变大。·项目运营管理差卡项设置不合理，员工不知如何卖，导致客户消费体验感极差，品牌信任度越来越低。·行业环境变化快

1、运营、人力、产品成本持续增长，门店盈利空间缩小2、消费主力群体逐步更替，消费场景转移（线下到线上转移）传统模式无法支撑2.有些门店会存在店大欺客的现象我曾经就遇到过这样的门店，具体

名字我就不说了。当时是看到门口的优惠活动进店体验的，刚进门的时候店员还是非常热情地接待我，但是当我说不办卡的时候