

红包拓客提高客户与店铺的互动

产品名称	红包拓客提高客户与店铺的互动
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

积分怎么操作呢，每个月搞一次积分抽奖活动，用积分兑换抽奖码，这月登记下月开奖，奖品价值根据利润来定，奖品不需要多高0级，但一定要精挑细选，建议定制，印上不影响美观且不LOW的店铺标志，但一定不要让人一看就是某店赠品的感觉！每次的奖品都要不同，醉好是覆盖生活的各方面

比如定制的手机壳、帽子、双肩包、便携式水杯之类的都行。这样不但可以提高客户与店铺的互动，进而提高回头率。还能通过生活周边奖品深耕市场，打造地方化品牌。经常组织一些会员活动，以为店铺经营人私人名义发起，少带店铺宣传色彩，重点渲染娱乐交友，吃吃喝喝玩玩，哪怕是AA制，总会有一些年轻的会员会参加的，多弄几次，影响力就上来了。

经营人通过这样的方式，与客户建立起私人情感，以情感带动消费，提高客户粘性，是绝0佳方案，并且还能建立自己的地方性人脉资源。整个店后的商业逻辑就是这样的，从通过宣传推广拓客，到把东西卖出去、再到回头率。按照顺序把每一个环节都做好，衔接到位，势必能有效经营好一家实体店。一定得注意衔接处，不能存在衔接缝隙，不然漏客，会让经营效果大打折扣。

即使宣传推广做的再精0准，客户进店没有产生消费，那也是白搭；即使客户冲着活动消费了，下次不来了，那也是白搭。

地方人口只有那么多，宣传推广做多了就会形成重复受宣，效果会越来越差，潜在客户甚至会对店铺产生不好的印象。所以引进一个客户，就要想办法长期抓出他。线下市场唯有这样深耕才能立于不败之地。由于篇幅太长，中间省去了一些阐述，如有老铁觉得对自己多少有点启发作用，但又有些模糊不清的地方，加关注给小编留言，小编尽可能的逐一详述。订阅在互联网大电商的强势冲击下，实体店坚守到今天0天，虽然靠良好的实际体验扳回了一局