

红包墙百试不爽的营销手段

产品名称	红包墙百试不爽的营销手段
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

老王的这种随性也体现在他做生意当中，因为对于经营服装店来说，并不是那么认真。对于顾客能不能进门能不能产生购买，都是一个随缘的状态。至于说店面要做活动，也是直接的复制同行的而已。从来都是能不动脑子就不动脑子。所以呢，这也就造成了他的服装店生意奇差无比。当然了，奇差无比还是跟他的活动有关系，下面呢？

我就跟大家来讲一讲，他是怎么做活动的。打折活动百害无一利现在大部分实体店在做店面活动的时候，一般性的都是打折，从9折打到醉低的1折，但是你有没有发现，这些店越打折顾客越少，这是为什么呢？举个例子：如果你是卖鸡蛋的，你的鸡蛋卖两块钱一个，然后呢你跟顾客说打半价，也就是说一块钱。

这个时候呢，顾客很乐意的，在你这里产生了购买。那么当你的活动举行完了以后，恢复原价这个时候你觉得顾客还会买你的鸡蛋吗？根据这个道理，所以实体店越打折生意越不好的原因我们就算找到了，既然找到了你还会做这样的活动吗？买一送一好不好？那么还有一种情况就是什么呢，比如说：我们的实体店，有买一送一的活动对不对？

那么我们也是来举个例子。随着各行各业竞争越来越激烈，很多店铺对于节日活动也越来越敏感，就连白色情人节、七夕节这种原本并没有多少存在感的节日，都被打造成促销噱头，而且很多消费者也慢慢地被培养出了节日消费的仪式感。无论什么节日的营销，节日本身只不过是一个发起营销活动的借口而已。利用节日进行促销

是从古至今任何商家百试不爽的营销手段，大量店家都会在这一0天推出各种优惠、折扣，用各种花样来诱惑客户掏钱消费。但是经历的多了，顾客的眼光也在日益的挑剔，其实现现在绝大部分商家做活动，只是赚了吆喝，并没有对店铺提升营业利润产生实际的帮助，这里包括线上的电商。