

# 扫码群发增加自己店面的口碑

产品名称	扫码群发增加自己店面的口碑
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

一切活动的醉终的目的都是增加自己店面的口碑，增加人气，获得更多的流量，从而增加更多的成交，醉终赚钱。中国有8000万家实体店，实体店的创业者占创业者总数占比约70%，全国平均每月新增实体店数量约240万家，实体店平均生命周期504天。多数人创业首0选的都是开实体店，然而实体店无外乎都面临以下几点问题：1、客流少，拓客越来越难；2、传统营销方式逐渐失效；

3、产品积压越来越多，库存压力增大；4、开店的人越来越多，竞争激烈；5、房租、人工成本不断上涨；不过，有越来越多的实体店都在做社群、私域流量，将顾客变成忠实粉丝，由弱关系变成高粘性的强关系，更容易转化，达成交易。实体店做社群，具体包括哪些？比如：实体店如何做引流，不仅要引流到微0信群，有的还需要引流到线下实体店。

实体店老板都希望老顾客带来新顾客，通过社交关系推荐的，一般较精0准，有需求，也更容易转化，具体裂变要怎么做？如何做社群裂变才能提升成功率？做实体店活动，少不了种子用户，有更多的种子用户、KOC参与，是活动成功的基本要素。具体如何找种子用户，有哪些技巧可以找到更多的种子用户？引流：如何引导客户进店

比如低价引流、创意活动、广告推广等截流：怎么把客户留下来呢？无非3点；良好的店铺环境、性价比高的商品和良好的服务留财：怎么让客户主动消费，要让自己觉得占了大便宜，感觉有价值回流：让客户多次回头消费可以充分的使用会员卡、优惠券等预留下次消费的机会并线上培养客户了解客户习惯裂变：利用好裂变工具，设置各种奖励政策

让客户自动转介绍一家新开业的建材实体店啊，非常聪明，在装修的时候就在门口拉上横幅写着，取名现金奖励，一经采纳现金奖励1万元，求广大弟兄朋友帮我这个店取一个好名字，然后下面贴了一个老板的二维码，通过扫码进行投稿，结果呢将近一周的时间，扫码的人数就达到了3万之多，有附近的商家也有附近的小区人群，也有在旁边经过吃饭的上班族，大家反正每次路过都会看一眼，因为大家有参与感，于是每次路过的时候都会往招牌上看一看，于是很快的在当地传播开来，而店主也应用了社区营销，通过朋友圈告诉所有参与了活动的用户开业后到店消费全部打折