

扫码群发给了顾客很多的优惠

产品名称	扫码群发给了顾客很多的优惠
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

比如：我们在大街上很常见的满减营销。a商家是满100-10块，b商家是满1000-20。如果是你，你会选择去哪家呢？相信大部分人会选择a，而对于b商家的活动，我们心里可能会想我1000都花了，还差你这20啊。所以，我们要知道划算它是一种感受，而决定是否划算的，不是绝对值，而是比例。第四就是一直用同一个促销方案。

有一些老板她可能会认为同样的方案只要上次我赚了钱，那这次活动肯定也一样有效果。那在信息爆炸的今天，我们需要不断地创意才能够把顾客吸引过来，我们不要用那些老套，没创意的促销方法。第五是活动的目的太多了，有的老板他既想通过这个活动实现引流的目的

又想让客户充值，还想裂变那这样目的太多反而什么目的也实现不了，看着给了顾客很多的优惠，其实每个优惠的吸引力都不够。那以上五点就是很多老板在做活动的时候常犯的几种错误，希望小静提供的这五个简单的自检模型能够帮助老板理清逻辑做出可落地的营销方案，不再陷入做了活动但没效果的窘境。好了，今天小静就和大家分享到这里

如果想听更多营销干货，那就关注小静吧。或者关注公众号小静创业新思维，如果你在店铺经营过程中有任何问题都可以给小静发私信哦。【科学是第一生产力，实践是检验真理的唯一标准，要用矛盾的方法看问题】大家好，今儿呢我们就来侃一侃活动策略！各位，实体店还是要经常做活动的，不然现在本来竞争就大，如果再做活动的话，那客户就更少了。

很多实体店老板，都有这样的困惑。比如，下个月要做活动，但是呢，能来多少人，自己心里没有底，那你想不想，每次做活动来多少人都在你的掌控范围内，这样的结果你想不想要？今天给你一个，实体店资格锁客模式！这个活动模式在落地的时候，是非常灵活的。一场活动做下来，我们通常要做这五项准备。第一个：活动目的！

为了卖货，还是为了充卡，还是为了做人气，首先目的要清晰。第二个：活动主题，就是做这次活动的理由是什么！第三个：活动人数，预计能来多少人！第四个：活动流程！第五个：活动物料！这五项当中醉关键的，你觉得是哪一个？肯定是活动人数。因为来的人多，活动的效果就会越好，对不对？那如

何在活动当天，让更多人到店呢？我们肯定要发挥所有渠道的力量

争取让到店人数最大化，我们拉人都有哪些渠道？第一个、员工，给每个员工定任务指标，必须要拉多少人过来。