

红包墙活动内容很劲爆

产品名称	红包墙活动内容很劲爆
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

并免费赠送一道特色菜”就是“成交主张”，通过在门口挂横幅和通过传单宣传这次活动的形式和利益，就是“传播方式”。有很多实体店搞活动的时候，经常会遇到一些很尴尬的事情，比如活动当天没有人到店。“人”——消费者是实体店生存的根本，重中之重！比如我们搞个活动，活动内容很劲爆，消费多少送多少再返多少！

方案很好，但是活动当天没有人，那这么好的活动，谁来埋单？这会大大降低我们活动的热情！那么，本姑娘今天要跟大家分享的就是如何打造劲爆的活动现场，三大引流方案：1.“人气卡”——适用于快消行业为了使大家容易明白，我举一个美发行业的例子39.9元购买一张“人气卡”

可获得：1.价值45元洗吹造型1次2.价值298元红酒一支3.1000元购物券/抵用券4.员工奖励每卖一张卡提成10元看到以上的内容，大家是不是觉得会亏死啦？其实能不亏！我给大家计算一下成本1.洗头提成5元，吹造型提成8元，水电洗头水护发素共1元2.红酒成本9.9元（红酒是正0品，渠道拿货，所以很便宜）3.1000元购物券/抵用券0成本采用购物券的话需要有渠道商赞助.购物券是和其他行业的人谈合作

帮助他们把我们店铺所有的会员引到他们店里。比如美容行业，打包一个引流套餐送298元洗脸一次，颈部护理价值398元一次，身体护理598元一次。成本共计23.9元，老板还赚一张卡16元。大家可能会觉得，美容院凭什么把价值这么高的套餐免费提供给你？假如说，我有1000名精准客户可以引到美容院去，你觉得美容院有理由拒绝嘛？美容院的利润空间大家都知道，是非常的客观的。

1000名会员，如果有100名或者50名可以成为美容院的会员，一个人充值1000元，那也不得了了。何况美容院的套餐门槛可不会低于1000元呢！2.“进店礼”——进店即可领取！这个是醉简单粗暴的，进店了就送。作为店铺要看自己的行业挑选出适合自己消费群体的礼品，以实用、价值高为标准。快消行业的话可以挑选自己主营的产品！

比如酒楼可以包装3款招牌菜，来店即可送！每次来店只可用一张！