

## 扫码群发轻松的获取客流

产品名称	扫码群发轻松的获取客流
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

也抢走了部分流量。小王又开始想新招了，因为他知道，没有更多的新招，那么要立于不败之地也很难，于是小王打出了这样一个主张：每天8.30-9.30开始，粮油、米面、等打折促销、中午12.00-1.00部分副食打折促销。晚上6.00-7.00部分日用品打折，当然这个他是根据周边的消费者分类之后对应去做的活动。

同时，小王还在自己前面的空地上面购买了一台二手的卡拉OK设备免费唱，以吸引周边的客户。增加人气等。经过1年多以来各种活动，所谓一直被模仿，从未被超越，小王已经累积到资金，并且兼并了旁边经营并不好的店，来扩大经营。案例看到这里，各位我们是不是会有一种感觉，成功做一件事，我们得付出很多的努力

市场规则不断在变化，这里决定我们需要寻找更多新模式来适应市场。有没有一种牛逼的方法，可以让自己更轻松的获取客流，锁定客流呢？接着这个案例，小编给大家分享一下自己的思路，只作两点分析，但是威力一定不小。1，加入V信营销，首先小王的店有足够的流量，我们可以给予一定的优惠前提下让客户加V信

后续获得醉新的优惠消息。整个流程，小编只是这里大概分享下：加V - 即时发送促销信息持续获得消费者关注度 - 多频的接触势必会产生一定信任成为老客户进行锁定成为VIP - 建社群定期做活动、抽奖等。这是延伸后的一种方式。（相对之前来讲，我们主要是通过V信进行了锁定，让客户持续到店消费）2, 资源整合。

这个可以说是所以营销环节中醉醉重要的一部分，如果你能够操控资源，就会源源不断获得更大的流量池。小王这案例，我们可以整合周边的无竞争，消费者又有需求的行业来获得客流或者说利益；比如，小王是杂货店，通过各种促销、锁定就已经有足够的客流，我们完全可以拿这些数据去和周边商家谈合作，比如，我是XX店的，我可以把我的客户导入到你的店