

# 红包墙研究顾客的心理

产品名称	红包墙研究顾客的心理
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

还取得了巨大的营销效果，楼盘瞬间售卖一空。生意场上的营销大部分都是在研究顾客的心理，很多活动并不需要你大投入，只需要你让顾客不断的觉得你这里可以占便宜，那流量自然不成问题，小细节，大智慧，希望以上个别案例能给大家带来启发。一年一度的双十一在今年0点准时开始，各大网购平台都在争分夺秒的接单、备货、发货

现下的实体店也纷纷做活动，甚至很多商家写着“大战双十一”，然而排面却没有口号好。首先，线下商场的活动与线上店铺活动不一致，大部分商场的活动价格偏高，就算标价一样，也没有各大网购平台的满额优惠券，算一算，还是线上便宜。其次，商场消费者多为40岁以上人群，商场的折扣和活动也多为吸引这些顾客

总体吸引力不大。醉后，由于人多，商场里一些店员的服务态度不好，对于货品的推荐、活动的介绍不走心，不知道是太累了还是利益不挂钩。然而实体店要面对的已经不是怎么跟线上店家抢顾客了，是更深层的未来发展问题，今天就结合上面的三点，对应简单说说吧。首先是价格。由于房租、店员薪酬

加盟费等因素实体店的价格没有办法像线上一样亲民，那么实体店和品牌商是不是应该走向合作，如果不能，品牌商可不可以自己打造实体店，实现体验店与销售共存发展格局。或者在一段时期内线下实体店商品线上不销售，保证实体店的客流量。比如小米：线下的实体店和小米商城价格同步、活动同步

不仅消费者能体验到产品，还能放心购买，不用比对差价。比如特步：特步现在的一些鞋在刚上市时只有实体店有售卖，淘宝、京东等网上店铺都没有，甚至淘宝代购也找不到，这样在很大程度上让实体店留住客户，而不是在店里试穿后到线上买。其次是吸引力。实体店的客户现在多为40岁以上人群

年轻人中不网购人群、线上买不到适合的东西的客户。