

服装店如何发朋友圈说说 教你几招技巧让你销量翻10倍

产品名称	服装店如何发朋友圈说说 教你几招技巧让你销量翻10倍
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

微信是现在很多羽绒服商家引流的重要渠道，不少老板通过发微信朋友圈获得了流量和销量。如何有效发挥朋友圈的营销作用呢？首先我们得让朋友圈有成交能量才行，下面我们就来看看具体该怎么做吧。

01什么是“朋友圈成交能量”？

朋友圈能量简单来说就是发圈质量、发圈频率与朋友圈能量的关系：

“发圈质量”：通俗来讲，就是，说你发的每一条朋友圈都相当于我们在向朋友圈好友在讲话，而我们所讲的话都是带有能量的，只是能量大小不同而已。

“发圈频率”：就是，你每天发的朋友圈中间间隔的时间和发圈次数所形成的一种频率值，通俗来讲，就像无线电波发出的频率一样，频率的

大小不同，所覆盖的区域和人群，也就不一样。

那么，你发的朋友圈传递的是什么类型的信息，相应的，它就是带有什么类型能量的朋友圈。因为：信息是记录能量变化的一种元素，现在再来看，什么是朋友圈成交能量？就是：如果你发的朋友圈向微信好友传递的信息，是一种成交的信息的话，那它就是带成交能量的朋友圈。

02 “朋友圈成交能量”让生意越来越好的底层逻辑

不知道大家有没有这种经历，你去商业街逛街的时候，看到有一家店门口有特别多的人排队，每个人都大包小包的买东西！

这个时候，你会怎么想？大部分人会赶紧过去看看，一看也是自己需要的，于是也加入了排队中，或者会感觉这家店实在是太火爆了吧！立马就记住这家店了。

这种情况会出现在各行各业，比如说新楼盘开业、比如说火锅店门口，比如说新店开业。甚至是某宝，搜索某个宝贝，我们一般会选择销量多的店家购买！等等！

这种营销手段利用的，就是：

从众心理

从心理学上说，从众心理，其实说的是，

人类的行为，会在相当大程度上受到周围的人的影响。

在商业世界中，从众心理具有非常强大的商业力量。

我们都知道，一条朋友圈，可以包含：文字、图片、视频。那么，布局“朋友圈成交能量”，就是：你需要用文字、图片、视频的形式传递出成交的信息。

1.展示客户反馈

一些老客户在购买了我们的产品时，我们的店员要多跟踪回访，例如通过微信的方式回访，与客户互动，获取客户的反馈，一般老客户对我们售出的产品都是认同的，所以反馈应该都是好的，我们把这些客户的反馈截图保持下来并以图文的形式发送到朋友圈，让更多的人看到使用者的好评反馈，这样朋友圈里的消费者就会认为我们的产品好评如潮。

2.展示购买场景

这里的购买场景，分为线下线上的。

对于线下服装店的购买场景比较直观，以小视频配合文案的形式最好。有哪些场景可以展示呢？

1.输出顾客到店试穿衣服的场景

2.输出顾客在服装店支付购买的场景

3.假如你擅长服装搭配的话，你多输出到店享受专属搭配服务，以及你正在为顾客做搭配的朋友圈.....

现在移动互联网的发展，很多人购物也不一定非要到线下服装店，而很多的服装店主也在试图突破地域的限制，把产品也卖给全国各地的顾客。

这个时候，你可以适当多发一些线上成交的朋友圈：

- 1.顾客外地顾客购买的聊天、转账见证截图。
- 2.为外地顾客发快递的小视频、文字见证。
- 3.外地顾客收到货后的反馈聊天见证。

.....

3.展示销售空架

往往，我们在陈列上其实存在很多问题，一个销量好的产品货架上应该是销售一空的，所以我们要制造出货架被抢空的感觉，然后拍照配上一段文字进行朋友圈宣传。购买的老客户看到会觉得自己选对产品，其他客户看到也会开始加深他们对这个品牌的印象。

4.展示销售数据

这里说的销售数据就是后台的销售数据，比如：这个月的销售数据、再比如这周的销售数据，也可以每天的销售数据，手工记账的也行，将这些内容拍照并进行朋友圈宣传，目的是告诉消费者我们的货品很畅销。

今天的分享就到这里啦。盛夏来了，火爆的服装城旺季还会远吗？希望各位羽绒服店主都能掌握流量营销密码，赚得盆满钵满！！！！