

南阳实体店如何快速推广、拓客、引流、提升营业额

产品名称	南阳实体店如何快速推广、拓客、引流、提升营业额
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	2000.00/次
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

家家都有本难念的经，特别是对于南阳实体店的老板商人来说，为了引流，每天都在绞尽脑汁。从古至今，只要你在做生意，就会做过促销活动方案，但是我们以往做的那些方案真的会引流吗？

失败的营销案例

首先我们来看一下几个营销案例，他们是怎么做的呢？

有一个做健身房的老板，他的主力产品就是年卡，年卡的年费是1800元。有一次搞了个优惠活动，直接打6折，打下来之后年卡费用只有1000多点，确实挺有吸引力和诱惑力的。

他就直接包装了一张引流卡，凡是持卡到健身房办理年卡的，就享受6折办理年卡的优惠。接下来，他就开始找鱼塘，他的鱼塘主要方向是当地的微信公众号大号，还有美团等这些平台。结果没有什么鱼围观，是为什么呢？

还有一个做内衣店的，定位中端人群，一般都是几百块钱的。然后有一次，她做了一套方案，充值1600元送各种礼品的方案。他微信上有很多老顾客(鱼塘)，他直接把这个方案推给她们，把这个直接当成了引流产品;再把活动投到微信群。给他带来了一定的销量拉升，但远远达不到引爆的效果，这又是为什么呢？

还有一个做美容院的。推出一个引流活动，39元体验卡，4次服务，很超值，然后印好DM传单，派自己的员工在美容院附近街道发放。这里是什么问题呢？

有一家鞋企的老板，曾经就把一家店的客流引爆了，但是成交率很低。活动方案是只要进店就送129元的围中条，然后在街上大量发放DM传单。后面客流是引爆了，店铺的人都挤不下，但是鞋子没卖出去几双。那么这个活动的问题又出在哪里呢？

怎样设计方案才有吸引力？

美容院和鞋店的案例，共同的一个问题就是引流过来的人不精&准，导致Zui后成交率会很低。他们共同的一个问题就是引流的渠道太单一。所以我们的引流工作要想做好，起码要做到两点：一是快速吸引大量的人，二是吸引精&准的人。没有两点，那我们的方案都将功败重成，到头来是竹篮子打水一场空。

下面我们通过具体案例来说怎样设计方案才有吸引力：

有一个火锅店口碑在当地还可以。在三月份的时候，老板开始做会员卡，充1000送300，这1300元可以一次性消费完。而且，凭这个会员卡可以享受周六周天中午赠牛肉活动。这个活动，每个月会员成交35单左右，重复充值的能占到三分之一。

活动的主方案是充1000送1000，限每月消费200元，充1000送2000每月限消100元。附加：凭卡购买会员专区水果，火锅食材六六折，线上火锅外卖六六折，火锅店店内消费周六周天享受赠肉，送果盘等活动。

这种方案会限制顾客消费次数，对商家来讲并不是Zui好的活动方案。我们不防这样设计，充值399元成为VIP会员(年卡)

可以获得：

1.400元充值卡1张，马上能用

2.凭会员卡以后吃火锅8折优惠；

3.会员在周二，周三周天晚上吃火锅，打66折

现在办理还赠送：

1.赠送380元果盘，每次就餐送一盘，每盘价格38元，共十次。

2.赠送100元奶茶，每次就餐赠送一杯，每杯价格10元。

3.如果你在本店消费满10次，你充值会员卡的399元还返还你300元无折扣消费卡一张。

为什么要这样呢？

因为客户每次来吃火锅，按人均80元，每桌4个人来计算，消费就320元。现在叫他掏1000元，他心理上是过不了这个槛的。所以把门槛降下来，把入口放大，就能拥有广泛的群众基础，只有有了这个客户数量基础，你才是占据主动位置。

充值成为VIP所获得的是会员卡的核心价值；赠送果盘、奶茶是锁客用的回头赠品。消费满10次送无折扣消费卡1张是为了继续锁定消费者，让他优先选择你这里。

那方案设计到这里，这还不是引流方案，这顶多算是一个会员成交方案，所以还要设计一个引流方案。

自动化循环裂变引流

我们可以联合前面的一些资源，大家一起挣钱。比如附近水果店、健身中心、火锅店，这些是引流的鱼塘，但还是要设计一套引流产品。

第&一种：鱼塘引流

你可以把牛肉包装成一款引流产品。比如300元的牛肉卡，每次来吃火锅可以免费点一盘38元的牛肉，把它投放到这些鱼塘里面去。

怎么操作？

比如说水果店，只要你办理我水果店的100元的会员，就送你300元某某火锅城300元的牛肉卡。健身房，只要你办理我的月卡就送你300元的牛肉卡1张，办理年卡就送你3张。

这样不仅帮自己快速成交还能借势帮火锅店引流，也可以扩展到其他门店，比如超市。

第二种：老客户裂变引流。

只要办理会员卡的，你都可以赠送给他6张60元的优惠卡，只要消费满300元就可以使用。你给了朋友6张卡出去，只要你有3个来用餐就赠送你一份什么礼物。因为会员已经享受8折所以这卡对她没作用。

怎样做到无限循环裂变呢？

你要让服务员去推卡。设置奖励机制：服务员每推出1张卡，就奖励你10元！那么服务员只要一&天推10张卡

出去，他就额外增加了100

元的收入，一个月就增加了3000元。前台在结账的时候也可以推卡，提成也一样。

这样就形成服务员和前台两层拦截，就好像是两道防线，两道防线如何都拦不住那怎么办呢?这个时候还有第三道防线，那就是前台给他一张60元的代金券，当然这60元代金券也是消费满300才能使用。这样至少，还能锁定他一次回头。这次搞不定，下次还有机会。

很多营销方案很好，但是推不动，为什么呢?孙子兵法里有句话说的好：道者，令民于上同意也，故可以与之死，已与之生，而不畏危。意思是老百姓凭什么要跟你一心呢?肯定是打土豪分田地啊，我才跟着革命。要不然，打土豪，你叫我去，分田地，又没我份，我跟你有什么好一心的。

其实营销没有想象的那么难，引流方案对了，离成功就差一小半。