

实体店状态窘迫，商家该不该做一个小程序？

产品名称	实体店状态窘迫，商家该不该做一个小程序？
公司名称	河南有态度信息科技有限公司
价格	5800.00/年
规格参数	品牌:得有店 产品:微信小程序开发 产地:郑州
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）商务外环路29号楼7层702、703、704
联系电话	4001383558 18939246772

产品详情

现在是互联网时代，实体店目前的现状也都有所了解，电商的不断发展对实体店的冲击可以说是致命的。微信小程序作为线上渠道无疑是对实体发展做出重大贡献，小程序因此也已经融入了生活的方方面面，那么说实体店该不该做一个小程序呢？

1. 实体店受互联网疫情冲击

互联网的冲击和疫情的反复无常对实体的打击太大了，有些实体店面花费了巨额去装修一个店面，经营一两个月多则半年就倒闭了，一点也不值得。而小程序在微信用户的基础上，可以通过社交裂变和附近的小程序，将线上的流量给导入到流量较少的店面中，做好线上线下的流量交互。

2. 实体店无法得到更好的宣传

实体店做活动，无疑就是贴海报发宣传册，营销活动过于局限性，这样的活动做也做不起来，利用小程序有多种营销方式，包括拼团、砍价、优惠券等活动促进客户的活跃性，增加顾客到店的便捷性，然后再通过社群+微信公众号+小程序的方式进行裂变，打造自己的私域流量，因为实体店顾客不会经常光临，但是我们可以社群以及公众号的方式，让顾客光临自己的小程序进而去了解到实体店的情况。

3. 实体店无法准确抓住客户消费习惯

实体店客人来往我们没有办法都记住客户的消费习惯可人群特征，而小程序可以通过后台分析用户兴趣和消费习惯，从而进行营销和策划，对商家起到了一个对症下药的作用，提高店铺的流量。

4. 实体店无法有效做好裂变

小程序也可以为实体店实现营业额翻倍，商家做客户裂变，让客户为自己赚钱，商家做好分享奖励活动，让客户不断的带动客户，一方面客户自己赚到奖励，商家也增加了营业额，同时也带通了小程序的活跃性，让更多的人进行传播分享，也让线下实体流量大大增加，起到一个蝴蝶效应。

5. 实体店形式比较单一

传统行业只能是以到店形式去购买东西，这种形式的局限性也很大，比如说餐饮，餐饮行业一般饭点人比较多，人多也比较乱，店面也比较忙。利用小程序可以采用配送、预定的模式，让顾客随时随地都能够用餐，也不像市面上那样的外卖平台抽成那么高。同样的效果，小程序花费的更少。

实体商户想要提升自己店铺的流量，就要做一个小程序，得有店专注个体商户小程序制作，协助商家做好营销，拉新/转化/促活/留存/复购，面面俱到，助力品牌曝光和业绩增长。