

零成本营销企业礼品采购企叮咚商城注册企叮咚科技平台

产品名称	零成本营销企业礼品采购企叮咚商城注册企叮咚科技平台
公司名称	山东企康信息科技有限公司
价格	18000.00/个
规格参数	企商通普通版:9900元/年 企商通盟主版:29700元/长期
公司地址	山东省济南市高新区工业南路63号海信贤文世家中心2号商务办公2511（注册地址）
联系电话	17686865299

产品详情

现在创业开店风险很大，很多创业者开店不到半年就没法继续经营下去，只能匆匆关门，及时止损。但是也有一些实体店经营得好的例子，他们可能只用了一些小小的营销技巧，生意就能发生翻天覆地的变化。企叮咚就给大家介绍几种非常实用的营销技巧，希望能帮助大家得到一些启发。

一、分阶返钱模式

用A产品低价限量引流，当客户购买B产品或者购买金额达到一定数值时赠送一定金额，当客户购买C产品或者购买金额达到更大的数值时赠送更大的金额，促使客户持续消费，培养客户的消费习惯。

有家水果店就是深谙此道，比如原价25元一斤的草莓活动价只要10元一斤，当有客户购买以后就送他一张10元优惠券，只要在7天内来店内购满50元就可以使用这张优惠券。等到顾客第二次进店购买了50元水果，就送他50元的提现卡，以后在店里累计消费300元就可以把50元提现。

这样做的目的就是为了锁定顾客持续进店消费，慢慢培养消费习惯，让他只要一想到买水果就去这家水果店购买。绑定客户持续消费，把新客户都培养成忠实的老顾客，进店的客流就会持续不断，还怕没有业绩吗？

二、关联赠品模式

关联赠品模式是一种通过赠送赠品刺激消费的营销手段。

很多超市都喜欢用这招，买泡面送一个碗、买牙膏送牙刷、买水饺送手抓饼等等都是这个模式。要介绍一种简单的技巧，通过这种技巧做关联赠品模式，可以大大提高客户进店消费的概率。

除此之外，还可以针对消费者的“消费价值更大化”需求，用买多少送多少的噱头吸引办卡，送的是同等价值的礼品，可以在企叮咚平台采购，节省成本。