

企叮咚营销策划怎么样，是如何帮实体门店解决问题的？

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 企叮咚营销策划怎么样，是如何帮实体门店解决问题的？ |
| 公司名称 | 山东企康信息科技有限公司 |
| 价格 | 9900.00/年 |
| 规格参数 | 品牌:企叮咚 企业礼品采购:一折礼品采购 企叮咚科技平:零成本营销 |
| 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

企叮咚营销策划怎么样，是如何帮实体门店解决问题的？企叮咚的礼品采购平台可以给实体店解决痛点。

首先简单介绍一下企叮咚是一个礼品采购平台，企叮咚的礼品只能用来促销，活动，送礼员工，企叮咚有1千多个品牌礼品，跟美的，华为，苏泊尔，CTL，茅台，康佳，硕琪等多个品牌合作，平台有2000个单品，10大品类，满足每个行业的礼品需求。礼品由厂家授权品牌，礼品全部都有在第三方平台售（京东，苏宁等），并享有国家“三包”服务，更有底价采购礼品

企叮咚不止有礼品采购平台，还有完善的营销系统，具有18般营销兵器，还有免费自定义积分商城、大转盘、消费卡，资源置换等工具，帮实体店成长解决营销瓶颈等问题。介绍了企叮咚有没有了解一些，那么企叮咚营销策划怎么样，怎么解决实体店的那些问题呢？

1.解决引流难

我们平台有积分商城，可以用积分用礼品来吸引客户，具体这样做：充值100送100（送100积分），可换取价值100元的**礼品（100元礼品在企叮咚只要10%成本），充值1000送1000...，并到店消费享有8.5折优惠，还结合一些宣传渠道引流，将这些信息分享朋友圈集赞就可得一份精美礼品等，根据不同行业还可以制定出不同的引流方案。

2.节省运营成本

怎么节省运营成本呢？前有介绍了企叮咚的礼品是底价供货的，没有中间差价，我们平台的礼品是底价

采购，采购成本大大降低。并且我们将价值20万的自定义积分商城免费开放给实体店商家使用，减少了实体店商家在运营上的成本压力。

3.提高度

提高度怎么提高，不是做宣传推广就能做到有度的，也有长期做宣传推广来提高度的，不过这种的话需要消耗金钱和时间，而快的方法就是“带动”。“带动”怎么带？用品牌“带动”，品牌就是来自企叮咚合作的生产企业品牌，如果在你的宣传推广文案里，加上美的，华为，苏泊尔等品牌赞助本次活动的话，通过这些明星品牌效应，可以带动店铺的度了。不过，只有加入企叮咚的才有权使用这些品牌商的文案哦，不然会有法律追究的。

4.辅助回流，让客户转介绍。

转介绍是非常难的，但是只要用对方法，其实也是不难的。还是可以利用企叮咚的平台，企叮咚有一个积分商城和购物商城，里的商品都是高性价比的礼品，种类丰富，可以跟客户说，只要介绍一个客户来这边，就可以获得50积分或购物券（具体多少积分按店铺情况而定），获得的积分可在积分或购物商场购买商品，并且介绍满5个可获得在店消费8.5折优惠卷（具体按成本情况而定），介绍满3个下次消费免费送一瓶红酒。这样的营销方案可以让客户有动力或理由来帮你介绍客户，通过给客户优惠券和红酒来引导客户再一次到店消费，绑定老客户，起到店铺回流的效果。积分商城有会员系统，商家还可以对客户进行管理。

5.提升现金流

提高现金流不就是让客户多买一些产品吗？是的，不过让客户再买多一点肯定是不可能的，客户也不会自愿的买多一点，那么怎么办呢？没错，还是用企叮咚，首先是针对客户的储蓄充值卡，充值多少送多少，就是充值1000送价值1000的礼品，并设置高充值就可以参加抽奖环节，百分百中奖，奖品的设置要足够吸引人，通过抽奖可以吸引更多的客户参与充值活动，并且消费满500还可以返还10%到卡里，返还的10%不能退换现金，只能消费，这样做，大程度的把客户绑定到店消费。通过这些方式来吸引客户，来提高店铺的现金流。

6.提高同行竞争力

如果同行竞争力小，就会随时被同行给吞噬掉了，提高同行竞争力就需要兵器来保护和打败对手，对手有武力也没用，哪有兵器厉害。中国的氢弹研制成功，马上中国在国际中的地位马上就起来了，说明兵器对一个国家的重要性。而企叮咚的18般营销兵器也是为实体店商家所打造的，让实体店商家提高同行业的竞争力，从“兵器”上赢对手，抢先。

7.容易锁住客户

利用企叮咚的礼品成本优势，采用“买多少送多少”的营销方案，不管是什么类型的消费者，也抵挡不了“买多少送多少”的诱惑，容易锁定各种类型的客户。

8.帮助节流

可以帮助实体店商家在不必要的环节上的支出，如不必要用高价格去购买同样的促销活动礼品，不必要到批发市场寻找适合的礼品，在企叮咚采购只要在手机查找就可以轻松的采购礼品了，价格全网低，而且省时省力更省钱，营销更简单。

9.留住员工

用了企叮咚营业额翻倍了，员工的工资也高了，也有奖励了，员工还会走吗，肯定就不会了。每个行业都需要员工激励机制，要不断的给员工目标，达到业绩的将会有奖励，激励员工的工作积极性。而企叮咚的礼品也可以作为送给员工的礼品，激励老员工的工作积极性。平台和工具是现在实体店铺需要的。

通过上面的介绍大家也可以知道企叮咚是怎样帮大家做营销策划的了，通过企叮咚的这些营销策划活动已经让数十万合作商家受益。你想要企叮咚的营销工具吗？私信联系有惊喜。