

企业如何打造线上线下相结合的新零售模式

产品名称	企业如何打造线上线下相结合的新零售模式
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

1、定位顾客进行营销

新零售是以用户为主的营销模式，既然是线上和线下结合发展，那么就要定位线上的顾客是什么类型的，他们有什么需求，而线下的顾客又有那些特点，需求是什么。在知道这些信息之后我们才能针对精准客户群制定营销策略，让顾客更快的认可我们的营销模式。

2、解决商品库存问题

在企业的经营发展过程中，商品库存始终是一个难题，“线上”、“线下”时常发生矛盾，尤其是面对热门产品，当所有人都将目光盯着畅销品，库存就会明显不足，商家把它们给任何一方都会让另一方产生异议。想要解决这个矛盾，商家就必须先摸清产品的底细，做好储备计划，以免出现“线上”、“线下”争抢的情况。此外，大型企业还应顾及经销商的情绪，及时调整营销方案。

3、做好产品质量保障

能让用户一如既往的到你的线下实体店或线上商店购买产品，离不开产品质量的保证，很多人说互联网的流量成本越来越高，小编觉得是如果产品不好，营销成本就会高，而如果用户真的喜欢你的产品，通过互联网分享会越来越多，很少见到一个品牌不靠用户分享驱动在市场上获得增长，互联网让好产品的营销成本变低了，让坏产品的营销成本变高了。所以，看均值整体线上成本在变高，但是也要看到好产品通过互联网营销的成本降低了。

4、做好会员制度

会员无论是对于线上网店还是线下实体店影响都非常重大，我们现在有60%以上的生意来自于会员。会员的好处是留存率高，购买频次高，单价也高，会员还能帮我们去做传播。我们有另外一个更重要的指标是，50%以上的新客户是会员推荐带过来的，没有成本。针对门店的客户，商家可以采取鼓励客户办会员卡的方式，这样可以凭借会员身份实现线上商城购物。相较来说储值卡似乎更有吸引力，可以增加商品复购。

新零售模式是未来电商发展的趋势，企业如何打造线上线下相结合的新零售模式是一个有待攻克的难题。