

通过模式整合步行街300个商家，每年15万被动收入，学会你也能

产品名称	通过模式整合步行街300个商家，每年15万被动收入，学会你也能
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

过去的步行街...仅仅为了吸引顾客，纯粹的商业性步行街，现在的步行街...才能体现了对步行者的慢式生活价值，人们喜欢步行街热闹繁华的声音，各种娱乐的气氛，优美的音乐，各种悦动人心的小技，加上满街的帅哥与美女可以欣赏，在轻松的环境气氛中能享受人与人交往之间的乐趣、搭讪，让人们体验到购物、逛街、欣赏城市的气息生活态度。

这种步行街就变成城市的象征，也成为人们释放工作压力放松心情与情侣浪漫的好去处。同时现在在步行街上往往有比较亲切宜人的氛围，它不再是仅仅的单一的街道，而是增加了很多要素，如几条步行街联网，街的两端配有广场；出现了地下的步行购物中心；空中天桥步行系统等，这样步行街区的环境更加宜人。还是设立了绿地、彩色的路面、街头雕塑、座椅等，使人们在购物之余，仍愿意留在步行街中休息与活动。但是随着互联网时代的变化人们的消费习惯这种地方消消逝去人的记忆中。从过去的逛街购物习惯慢慢变成在家下单收货，加上工作压力与时间的紧张、人们的习惯规律，互联网获取信息越来越简单，从直接打开手机浏览、阅读、社交、视频、下载、游戏、新闻等都是人们生活一部分，注定是生活的习惯，人们离不开网络，更

离不开手机，好像没有手机就没有心脏就像鱼儿离不开水一样，寸身不离。正是因为互联网商业时代发展与互联网网络连接时代，使得人们的生活活动时间越来越少，生活节奏加快，所有一切购物从互联网直接下单（除了平常早餐吃饭、水、烟、菜，大多部分网络下单），在家收货，节省很多时间玩手机，家用电脑看视频等。而不在去花时间逛街获取商品，因为互联网信息太丰富多彩了，游戏也好，视频也罢，都是非常的吸引人的注意力与投入，从而导致很多网瘾子失败者，特别是那些女性男性天天起来抱着韩剧感动的哭哭滴滴的，这类型人真的是一生的败类。还有现今娱乐行业多彩多样，人们习惯变成旅游、公园景点、电影院、游泳爬山...慢遗忘了步行街。

分析这些东西是给大家整合商业步行街的话术，整合步行街场地，让步行街过上大节。给一条街在传统节日期间打造节日气氛，吸引高爆的人流，让商家提高成交量，使步行街激活人的印象中。你说对于商业步行街管理想不想步行街提高人流，提高繁华使地段更值钱？你说商家想不想节日步行街举行活动吸引消费者，使销量倍增？答案：YES

1、整合步行街

找到步行街招商管理，你说：快到节日了（好选择国庆节、元旦节、劳动节、春节节日），我知道对于步行街怕就是没有人流地段就不值钱、随着互联网时代。（上面话术）。这样吧，我免费给你步行街搞活动并且吸引上几万的人流，同时在节日期间整条步行街都挂满灯笼、气球、扇子对联等气氛造势，并且在节日之前通过地面少5次的步行街节日造势，但是需要你们步行街提供空地做活动现场，并且以后签约2年活动都是我策划与提供场地，还要给我步行街营销顾问的头衔。谈成之后，等于拥有场地与营销顾问头衔，这时可以大力的去干了。

2、整合商家

有了营销顾问头衔后，找步行街商家谈这一次过节我们步行街要举行大规模地面宣传活动，并在节日期间各个商家挂满灯笼、气球等气氛

造势，并且在节日之前通过地面少5次的大力宣传，发布近10万传单的步行街造势，并且吸引节日期间上5万的人流左右，同时参与的商家可以获得

- 1、实体店快速客流大爆营销策略；
- 2、实体店成交法则并百分百锁定客户；
- 3、可以申请5万赠品（赠品通过整合其他商家，可以是步行街内部商家，也可以是KTV，附近肯德基，美容院，电影院等整合100万赠品过来）；
- 4、参与活动商家可以获取步行街推荐“优质可靠商家”称号挂在门口并宣传给消费者（这招有点狠了）。

这样商家不可抗拒的加入活动了，每个商家收600~800元，一条步行街左右起码300家以上，没有那么长也不是商业步行街，如果加入100家，那么就 $600 \times 100 = 6$ 万。预计印刷10万传单，分5次造势派发，费用估计大概1.5万，灯笼、气球等节日装饰品1万，活动礼品约2万，其他费用5000元，自己赚1万左右。并且在活动之前邀请商家开展前期课程培训，关于成交流程策划，客户见证打造，自己结合本站精彩案例讲解塑造你专家的形象。活动圆满结束后再次邀请商家，推广下一次的课程与商圈，营销托管等后端赚钱项目。

如果你规模性运作，在节日之前谈成全城3条步行街，只要谈成一条步行街有了合作方案谈其他步行街就更容易了。活动成功后那么你影响力就大了，起码圈定300个参与合作的商家，操控300个商家资源，从而后端营销托管，营销策划，如果每个商家收5000元/年营销托管费用，一年就收30个就近15万，自动赚钱。

3、整合赠品

赠品通过整合其他商家，可以是步行街内部商家，也可以是KTV，附近肯德基，美容院，电影院、培训机构等整合100万赠品过来。

如何整合，前面我讲过，你可以说是：某某步行街营销顾问总监，我们这一次过节我们步行街要举行大规模地面宣传活动，并在节日期间各个商家挂满灯笼、气球等气氛造势，并且在节日之前通过地面至少5次的大力宣传，发布近10万传单的步行街造势，并且吸引上10万的人流左右，有了用户基数一般都会整合成功。

如需完整方案，请私信小编呀~