

精品百货店怎样获得更多顾客？这几点是关键！

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 精品百货店怎样获得更多顾客？这几点是关键！ |
| 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

近十年电商大量吞噬市场份额，实体店不得不进行转型来适应变化。精品百货店却杀出了一匹以名创优品为代表的黑马，成为实体店转型的经例。未来精品百货店的数量还会上涨，那么百货店老板们怎样才能获得更多的顾客呢？汇客街告诉你。

装修要“潮”

精品百货店受很多年轻人的追捧，装修当然也要迎合年轻人的审美。以名创优品、木槿生活等为例，它们的装修都偏简约风，灯光明亮温暖，整个环境都非常清新。并且顾客的购买力与舒适的色彩挂钩，店铺装修温馨有格调，音乐轻柔悦耳，也有利于提高销售额。

体验要好

金杯银杯不如顾客的口碑。顾客的购物体验如果不好了，那她还会来第二次吗？有的门店销售员为了提高自己的业绩，顾客从刚进门就不停尾随，没有给顾客一个自由的购物体验，这其实在顾客心里是减分的。

给顾客一个相对自由的购物环境，同时适当给予顾客指引，耐心回答顾客的问题，对待所有顾客一视同仁。同时要记得商品好明码标价，给顾客留下一个好印象。

品类要丰富

顾客进店是否成交和店铺商品种类息息相关。商品种类丰富、符合大众审美，并且保证货品上货率和货品搭配合理性，学会科学搭配，比如指甲油旁边卖卸甲油，马克杯旁边卖水杯等等。

此外，可以实施差异化营销策略，夺取市场，打造网红产品获得利润。比如之前名创优品爆火的“公主的宝石”，大人小孩皆适宜，各大网红的推波助澜，销量暴增。

活动要劲爆

促销活动是不少门店增加销量的好方法，精品百货店当然也是要做。可以将新品和爆款作为营销手段，给予优惠，满减或者达到一定购物金额就有抽盲盒的机会。利用汇客街收款码，顾客付款即成为会员，并且支付页面出现满减券，增加顾客粘性。同时热闹的场景会增加顾客的进店率，毕竟自古中国人爱热闹，人多了销售额也就上涨了。

质量要过关

实体店的质量问题不用多说，不好没人会买。商品不仅要满足实用性与功能性，保证产品质量及颜值的同时压低价格，满足消费者需求。通过制定合理的价格区间，用低毛利的高频产品带动低频产品，带动销量。