

# 没有客流怎么办，十条引流干货告诉你

产品名称	没有客流怎么办，十条引流干货告诉你
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	链动2+1:泰山众筹 分享购:全面拼购 数字藏品:盲盒
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

## 产品详情

做生意没客流怎么办，这篇文章给你分享十个做生意引流的思路，特别是第二个和第十个很多人还知道，一定要多研读几遍，对你的生意一定会有很大的帮助。

### 1.爆款引流

拿出一样产品不赚钱，先把客户吸引过来，需要注意的是一定不要用垃圾产品，用垃圾产品，吸引来一个走一个，引流一定要用好东西，提升客户体验感，

### 2.盲盒引流

老客户邀请一个新用户就可以获得一次拆盲盒的机会。

盲盒里的产品根据价值不同分为传说款，史诗款和稀有款普通款。利用不确定的未知神秘感刺激用户进行分享，

### 3.赠品引流

这个很简单，进店就送小礼品。这是利用客户占便宜的心理，

### 4.异业联盟引流

找一家跟你产品不同的店铺，商量好在他的店铺消费多少，可以到你这里领到什么产品，从你这消费多少可以到对方店铺领取什么产品，抱团取暖才是长久之道，

### 5.提供休息区域引流

在你店铺内空出一块位置摆上桌椅，写上免费休息的字样，逛累了可以在你这坐坐，大多数人都不好意思一直坐，多少会在店内消费一些，就算没有消费好的口碑也能传下去，会逐渐产生裂变

### 6.免费体验引流

店内设免费体验环节，留好客户联系方式，做好周期记录，到时间继续邀请客户来体验，注意的是体验不是一次结束就非要成交，客户前三次都不要推销，第四次会自动成交，因为体验感非常棒没有人会喜欢被推销，但都喜欢被吸引，这叫三养一销

### 7.抵用券引流

这是很多大型商场超市都在用的方法，比如消费满多少就送多少钱抵用券，抵用券利用的就是客户想占便宜的心理，让客户回来重复的消费，

## 8.红包群引流

把进店客户邀请进群，定期发红包，手气佳或者差的，部分商品免单，或者超级折扣，这种活动锁客效果好，顾客重复进店率高

## 9.客户转发引流

编辑好你的店内宣传软文和店内二维码，客户进店转发就可以获得几折的优惠福利，或者转发几天朋友圈可以获得免费的小礼品。这个小礼品不用很贵实用就可以了

## 10.一拖三免单引流

针对老客户设置一套免单优惠，老客户想要获得，就需要邀请三个朋友一起来参与免单。

以上这十条做好就不要怕没有客流量没有生意，码字不易点个赞吧。关注我每天学习多一点