

## 异业联盟：线下线上结合防止客户流失！

产品名称	异业联盟：线下线上结合防止客户流失！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
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

实体经济面对着疫情的冲击、零售渠道变革、内卷现象十分的严重、实体店铺之间的竞争等因素影响，导致各行各业实体店面临着前所未有的挑战。

那么疫情的来临也打破了原有的商业链条，不仅仅改变了人们的消费习惯以及偏好，从而改变了商家们的思维模式，也是很多小伙伴会在后台私信我：“如何防止客户流失？如何引入新的客户进入平台呢？”

”

近几年无论是新起的餐饮行业，还是老牌本身就有一定品牌知/名度的，也由于反复的疫情来袭，以及自身存在的一些问题，导致一些新“标/杆”企业先后宣布关闭多家门店。

传统商超遭受寒冬，整体营业额下降得十分迅速。

那么实体店真的只能忍受这样的环境，无法存活了吗？

不！

作为目前新时代的消费主力军，在消费场景上的选择非常的挑剔，社交属性、个性属性、新奇属性缺一不可。

当下实体店的逻辑需要改变，目前来讲客户流失是目前来看zui大的问题，如何为店铺拓客引流就是目前zui大的问题，那么在近两年电商行业却随着一直发展的突飞猛进，也让商家有了第二条路。

线下实体商业可通过线下线上整合的方式，通过消费返利来吸引大批量的用户前来消费，为自己的平台快速引入流量，也从而能够达到线上带动线下的方式。

如何才能通过这样的消费场景来带动发展呢？

用户可通过在平台消费，线下自提又或者直接配送上门的方式，来让用户得到很好的消费体验，那么用户消费获得产品的同时还能得到一部分购物币奖励，而购物币就可以参与众筹，通过不断的投入购物币即可让用户获得零钱奖励，零钱可用来提现也可用于消费。

当然这只是一种非常简单的针对线下的平台模式，而对于基本功较差的实体企业而言，不单单是需要做好以消费者需求为核心，再去进行自己企业的发展定位，而不是盲目跟风，盲目从众。

当然实体企业遇到的困扰终究是大环境所致，跟不上时代的企业等待的终究会是灭亡，线下转线上就是必然的优势，如果不进行转型，实体门店将会更加困难。

其实目前我们就可以看得见，在未来平台电商的私域流量将会在未来成为企业发展的重点，尤其是经济不景气的现在，盘活存量，这才是能让一个企业公司留存的重点。