

做生意没客流怎么办，今天来给大家分享10个引流思路，对你的生意一定会有很大的帮助。

产品名称	做生意没客流怎么办，今天来给大家分享10个引流思路，对你的生意一定会有很大的帮助。
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

做生意没客流怎么办，来给大家分享10个引流思路，对你的生意一定会有很大的帮助。

1. 爆款引流：挑选出或者打造出一款高价值流量产品，先把客户吸引过来，需要注意的是，一定不能使用缺乏体验感的产品，否则客流量无法引进，还会流失掉原有客户。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，盲盒里的产品跟估计不同价值分类，利用不确定的未知神秘感次经营进行分享。

举例拆盒吧玩法：

青铜区 88元-288元 区间

白银区 288元-1000元区间

黄金区 1000元-5000元区间

静态收益：成本价上每天固定比例上涨，获得收益平台和用户对半分

举例：100元固定比例上涨20元，每次出售一单平台和用户对半分，大家各10元，当溢价上涨到市场价400元的时候，需要有人购买提货。

动态收益：团队中成员每次抢购1单，计入1积分，积分单日自动结算兑换成现金，可以提现。

举例：0-30积分——兑换成现金的价格是3元/个、30-100积分——兑换成现金的价格是3.5元/个、101-300积分——兑换成现金的价格是4元/个、301-700积分——兑换成现金的价格是4.5元/个

3. 赠品引流：这个很简单，进店就送小礼品，抓住客户的消费心理。

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店领取一份产品，从你这消费多少，可以到对方店领取什么产品，抱团取暖才是长久之道。

（1）异业联盟核心：解决用户到店服务的需求

到店服务：整合门店资源，通过线上做推广，出售产品，用户后续到店服务，例如美团的团餐，酒店服务等，需要到店服务

到家服务：O2O商城，对接配送的业务

（2）联盟卡：针对线下门店，通过发行联盟卡，整合所有用户资源，享受门店折扣，赠送积分/购物币等方式。

（3）会员卡：针对线上商城，发行会员卡，使得用户线上消费获得折旧优惠，，积分赠送等。

5. 提供休息区域引流：在你店铺内空出元一块位置，摆上桌椅，协商免费休息的字样，逛累了可以在这里休息一下，大多数人在休息的过程中，也能注意到你店内的产品，就算没有消费，也能传承一个好的口碑，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，注意体验不是一次就结束就要百分百成交，客户前三次都不要推销，第四次会自动成交，因为体验感做到了客户满意的程度，客户自然就会增加你的信任度，没有客户喜欢被推荐，但都喜欢被吸引，这叫三样一销。

7. 抵用券引流：这是很多大型商超都在用的方法，比如消费满多少送多少钱抵用券，抵用券利用的就是客户占便宜的心理，让客户回来重复消费。

8. 红包群引流：把公域流量引入私域，后续对此做好维护和互动，把进店客户邀请进群，定期发红包，受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，打造自己的私域流量池。

9. 客户转发引流：编辑好你店内的宣传软文，和店内二维码，客户进店转发就可以获得折扣优惠，或者转发几天朋友圈，可以获得免费的小礼品，小礼品实用就行。

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。

例如：小明需要购买一个499产品，就可以成为平台的分销商，这个时候小明推荐朋友小王去购买个499产品时，小明就能争取推荐奖励100元。

这个时候小明在推荐个朋友小刘购买个499产品，小明又能争取推荐奖励100元。还可以升级成为合伙人，当小明成为平台的合伙人的时候在推荐了朋友小李购买了499产品，那小明就可以获得推荐奖励300元，这个时候小明还可以享受小李以及往后在推荐的朋友当中，他们推荐的收益分成。

例如：小李推荐了个朋友小周和小胡买了499产品，那小李就能争取推荐奖励100+100元，同时小明还可以享受200+200元的奖励分成。

以上这10条做好，就不要怕没有客流量，没有生意，你是做什么行业的呢？

需要更多详细方案模式，可私聊小编交流