

干货！服装店如何做好老顾客维护？如何正确维护服装店老顾客？

产品名称	干货！服装店如何做好老顾客维护？如何正确维护服装店老顾客？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

服装行业什么时候都是赚钱的，因为服装是必需品。只是说看个人开店赚不赚钱而已，我身边做得好的，社区店一年赚百万的都有。但，说白了，这还是极少的一部分，大多数服装人还是靠自己苦心经营，每年赚个十几二十万，好点的三四十万。

其实现在做服装，比起以前压力要大得多，现在不是坐等客上门，服装店不仅要会打理，更要会运营，这些经验才是重要的。

我相信每个人朋友圈都有那么几个开服装店的，每天都在坚持的发朋友圈，群里也在发，这都是在维护老客户。老客户是服装店经营中业绩的关键。一个服装店拥有一批质量高的老客户，那会带来不少业绩。

那怎么去维护老客户？又要让老客户带新客户过来消费呢？下面就来分享几个要点。

一、基础型老顾客

在所有老顾客中，基础型是人数多！！！！

这种老顾客的表现是“脸熟，但也仅于脸熟”。尽管他们经常光临店铺，给你留下了印象，可你连他们的名字都不知道，更别说联系方式了。

基础型的顾客，大部分冲的是品牌效应或店铺就近原则来的，逛街的目的也很简单，就是闲逛而已，看看能不能有意外发现。

想要维持这部分顾客，我们只能在顾客进店时做文章。其余时间都接触不到顾客，再好的想法也是白搭。

当这类顾客进店时，我们应该适时推销新品、限量款、优惠活动等，尽可能的给顾客制造惊喜，促进成单。

二、成熟型老顾客

相比之下，成熟型的顾客就少的多了。

这种老顾客的表现是“导购知道顾客的名字，并且有微信、手机、会员群等联系方式”。

维护成熟型的老顾客，是相当讲究距离感的。长时间不联系，距离太远，顾客就把你忘了；联系的太频繁，距离太近，顾客就拉黑你了。

所以，在维护过程中，我们主要分2步：

步：刷存在感

根据遗忘曲线，人类在7天后，对一个东西的记忆量只有25%不到。所以，每隔7天，就应该出现在顾客的视线当中，刷一波存在感。

第二步：释放有料消息

其次，刷存在感也是有讲究的。在刷的过程中，我们要尽可能的发布一些让顾客感到实用的有料信息。

比如：在微信上，利用老顾客会员群，发布一些新品上架、限量款到货、限量促销等。如果支持邮寄、微信抢单等就更好了。

这些技巧，会让顾客感受到自己被重视，乐于享受作为老顾客的“特权”，从而加深对店铺的印象，促进顾客到店消费。

三、型老顾客

少之又少的，就是型老顾客了！

这类型的顾客，与店铺有着深厚关系。导购对顾客的喜好、穿衣风格等都有十分详细的了解，真是属于“上帝”。

型老顾客，是店铺业绩的保证，他们一般对价格敏感度不是很高，更看重的是店铺的服务与品牌。

维护这类型顾客，需要做到真正的因人而异，让每个老顾客，感受到的服务，从而拉近与店铺的距离。

比如：对那些喜欢深色衣服为顾客，尽量不推荐浅色衣服，尽管是新品上架；对于稍胖的顾客，也不推荐横纹的衣服，尽管是限量款...

即使是日常的店铺活动通知，也要做到每个人各不相同，在推荐产品时，更是需要结合顾客自身情况出发，让他感受到“独有”的重视感。

维护好了老顾客，店铺就保住了八成业绩。而拥有一颗真诚的心，是维护老顾客过程中不可或缺的。老顾客对店铺一直以来的关照，值得你用真诚的心去感谢他！