

兰考长垣美容院养生馆地推拓客团队，如何打造私域流量池降低获客成本

产品名称	兰考长垣美容院养生馆地推拓客团队，如何打造私域流量池降低获客成本
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

“实体门店如何打造私域流量？”

门店引流拓客方式有哪些？我们一起来了解下吧！

私域流量指的是从公域平台或其他渠道引入自己平台的流量，私域流量是属于商家、企业私有的，免费的、可以任意时间、自由反复多次触达的流量。

对于实体门店来说，空间和时间的问题一直是比较大的限制。如果做公域，抛开广告成本这块不说，流量都是属于平台，门店是很难对客户进行二次触达的。如果拥有一个自己的微信商城，首先可以打造门店的私域流量，可以系统化的管理维护老客户。

第一、打造线上货架

对于门店来说，第一步就是先把自己的门店线上化，让每个进来的顾客，线下购买的同时又可以实现扫码线上复购，选择自提或者门店配送。同时每个门店都需要把基于门店的顾客储存下来，形成自己的私域流量池，利用各种方式让顾客能够重复消费。目前私域流量**的阵地就是在微信，每个人的朋友圈和微信群都是巨大的流量池。门店的顾客可以拉群，社群可以精准的维护门店的老客户，门店上了新品和活动，也可以通过社群第一时间通知到顾客，群主需要经常调动群里的氛围，发红包做活动。这样一来自然顾客和门店的粘性就得到了大大的提高。

第二、客户裂变推广

激发老客户积极转发微信群、朋友圈做拉新。分享商品海报，朋友购买产品了自己还能拿到佣金或者积分优惠券等奖励。实现老客户的裂变，做好口碑宣传。还可以设置不同等级的晋升制度，分享能力强的重点培养。另外门店的店长员工都要有这个意识，创造第二收入，员工内部先做好分销，再去利用社群给老客户做培训做带动。因为微信都是自己的朋友，通过这种口碑式的宣传就非常有效果了。

第三、营销活动

有了线上的商城后，就要想办法做营销活动去引流了。例如打造爆品，设置秒杀、群接龙、拼团的活动，先把流量引进来，有了流量后面才会有盈利款暴利款商品的销售。另外也可以结合直播工具，门店员工都可以做主播，一方面引流拓客，另一方面维护好老客户让老客户一直保持活跃的状态。直播再结合营销就能实现批发式成交，让门店爆单变的轻松简单！

第四、精准客户运营

我们可以针对门店的每一个客户做好标签，未下单的，未复购的，创建计划通过短信发送优惠券或者小程序的链接去触达客户，激活客户。通过智能的大数据分析做好“用户画像”，结合每次营销活动的数据报告，去做营销的调整。对商城订单，会员画像做智能化的决策，不同的商品做不同的活动，不同的会员做不同的触达方案，通过大数据分析做客户的精准运营。