

# 六安美容养生美发地推引流卖卡拉新客户团队电话

产品名称	六安美容养生美发地推引流卖卡拉新客户团队电话
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

二、用商品吸引顾客比如服装店的老板，会把橱窗布置得干净明亮，把本季度\*新款的服装放到橱窗里，告诉从马路上走过的顾客：我们店有\*新款的服装，快进来看看。餐饮店的老板，会把\*早进来吃饭的顾客按排靠窗户的坐位上，暗示从马路上走过的顾客：我们店的饭菜好吃，你看有这么多的人在店里进餐，快来尝尝呀。美业通用营销术：用商品吸引顾客进店。

门店老板也可以将新产品、\*\*产品、购买频率高的产品陈列在门口显眼处，并以略低的价格销售，以吸引对新产品、\*\*产品和当地受欢迎的产品感兴趣的顾客到店里逛一逛。

一次上班途中，路过一家化妆品店，看到店门口摆放着一张桌子，上面放着几款化妆品，上面贴着POP：“爆销热品，6折优惠。”这是将促销产品摆到门店显眼处，吸引那些对促销品感兴趣的顾客。店老板可以设立临时柜台，将一部分特价品摆在门口处销售。1、主推产品橱窗展示：

我们的化妆品店老板，往往忽视了橱窗的重要性。橱窗就是一个大广告位，你不能贴一个品牌广告画面或者干脆裸露着玻璃就完事了。门面小没有橱窗的，就需要想办法将门口变得热闹起来。2、店内促销信息实际呈现：

如果门口不好布置(比如城管不允许等)，但在店门入口一定要有个堆头，这个堆头是店里促销信息的集中展现。很多顾客从外面走过也能看到。顾客进店会从这里开始看起，让顾客感觉你每天有活动，他现在来店是刚好能买到实惠东西的。这个心理一定要把握好。

3、门口促销吸引：

如果有条件，可以参考上图的一些做法：将促销产品、特价品摆到门店门口或入口处，吸引那些对促销品感兴趣的顾客。

4、主推产品醒目凸显：在店内通过对口碑爆品的氛围营造，引导顾客关注到该产品。如上图所示，就是通过对产品的促销氛围营造和卖点传播，吸引消费者驻足。一个店里必须有2处左右这样的陈列，引导顾客购买此类产品。如果这样的陈列太多，顾客也会无所适从，不知道选择哪个好。