

微三云刘杰 怎么解决客流少和复购低的问题呢？

产品名称	微三云刘杰 怎么解决客流少和复购低的问题呢？
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	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

投资花店，短短一年时间赚了超20亿，它的赚钱思维非常值得现在客流少和复购低的老板认真学习。

首先，他运用鸟笼效应来吸引用户不断复购，比如主推99元一个月送四次鲜花，每个新用户下单后，他会赠送一个漂亮的花瓶，很多人都会把花瓶留下来，当鲜花枯萎后，看着空空的花瓶，用户会觉得花瓶空的太可惜了，自然而然就会再去买花来填满花瓶，这个花瓶就是商家送给用户的笼子，让花店的复购率超过了70%，这就是典型的追销思维。我知道有些老板做生意只是一锤子买卖，只做一次交易就完了，可是高手做生意要追求更深度的追销体系，以达到撬动顾客重复消费的效果。

举个例子，有一个卖鱼缸的老板，给每次买鱼缸的顾客免费送货上门，负责把鱼缸擦干净，安装好，把鱼放进去，然后会在群里分享养鱼的小知识，比如怎样换水，温度怎么调等。

而且他还会估算顾客买的鱼食够吃多久，主动提醒顾客买鱼食等，慢慢的顾客就会产生信任，这时候就可以逐步拓展产品链了。

比如上门清洗鱼缸、更换鱼缸装饰、推荐新品种鱼等等，通过精心设计，一系列的周到服务，客户还愿意把它推给亲朋好友，无形中又裂变了很多新客户，生意也就像流量池一样越积越多，只要把顾客圈在你的流量池里，保证他们产生复购，你就能轻松赚钱了。关注我，了解更多裂变营销。

如需完整方案、软件开发、模式设计可后台私信获取。