

南阳KTV互联网营销方案编制

产品名称	南阳KTV互联网营销方案编制
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

KTV行业长久以来已形成了一整套独特的经营理念和方法，可是面对如今互联网时代的冲击，新的困境扑面而来，行业瓶颈逐渐显现，身为从业者该如何应对呢？首先需要向各位商家明确的一点是，“互联网+”并不是互联网和传统行业简单的相加，不是做了一个网站，或者开通了公众微信，就叫“互联网+”了，这样的“互联网+”是不会有未来的。

当前KTV行业发展困境：

1.门店运营成本节节攀升居高不下。KTV行业都是线下实体门店，店面租金、装修费用、水电费用、人员费用、日常运营费用等等，都是不小的开支。尤其现在人口红利时代末期，同时缺乏政策倾斜，企业的经营成本节节攀升，盈利能力减弱。

2.到店客流在减少。一方面，受互联网的冲击，很多人的消费习惯发生了巨大的变化，娱乐生活的多元化体验已深入人心。另一方面，城市的发展速度与基础设施建设速度不匹配，城市人口集中，交通拥堵情况严重，出行成本越来越高，也为到店消费设置了一定障碍。

3.到店顾客的再次购买留存率在降低。很多KTV会采用会员制，希望通过会员制来增加客户粘性与复购率。这个方法，人人都用，但很少有人真的用的好。尤其在现在这个拼产品拼服务的市场下，商家获得客户的成本是很高的，但有些商家只注重拓展新客户，而忽视了老客户的维系。在这种情况下，客户成为会员并不能享受多少实际利益，会员制就成了虚设，起不到什么作用。

结合“互联网+”的对策探讨：那怎么医治这些痛点呢？这里有两个思路与各位分享。

一、活动营销

活动营销可以增加到店消费客流，从而有效促进营收。同时，执行线下线上协同的促销活动，节省成本的同时能扩散传播。例如，南京一家KTV在相关活动前夕，借助第三方制作了一款酷炫的微信H5页面配

合营销活动宣传，在微信朋友圈起到了良好的宣传效果，拉动了一大批年轻的消费群体。

KTV结合“互联网+”，不单单是结合线上工具去做营销，更需要的是一种观念上的转变，销售对象由原先的“到店顾客”转变为“门店粉丝”、卖点也由“KTV硬件设施”转变为“用户服务内容”。只有从这些出发点入手，在营销方式上不断求变求新，顾客才不会产生疲劳，活动营销的效果也能保证。

二、场景营销

场景营销的优势是改变以往重投入拉动客流的做法，变为服务好到店的某一群客户。再通俗一点就是，原先消费者在K场可以实现的都是“K歌+酒水”的需求，类似“标准化的商品”一样，去任意一家能得到的体验差别不大。但如果加上创新的服务，就能让顾客感受到“个性定制”的消费需求。

发明过电灯泡的爱迪生说过“我没有失败过，我只是发现了一万种不管用的方法”，尤其是在当今发展变化迅速的时代，很多事情是实践创造出来的，而不是计划和分析出来的。各位KTV的战友们，勇于迎接挑战吧！