

实体门店的困境如何突破？异业联盟+广告电商全套方案！

产品名称	实体门店的困境如何突破？异业联盟+广告电商全套方案！
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	13631799010 13631799010

产品详情

随着大环境经济受到影响，互联网电商与线下实体都面临巨大考验。实体门店的存活率日益降低。各种成本增加，销售业绩急剧下滑，导致实体门店寸步难行，很多小店铺苦苦支撑即将面临倒闭。很多连锁门店也关闭了一些分店，面对这些难题，企业该如何突破？

我是微三云何晓义，从事系统软件开发、商业模式设计、营销方案策划。针对以上实体门店的困境，我将站在一个客观的角度为大家分析，并给出一些方案建议。如果您觉得还不错，请帮忙点赞转发，如有不同意见，欢迎评论区探讨，文明交流。

实体门店大的痛点就是缺客户，也就是流量，大部分的店铺门口，行人都是熙熙攘攘，来来往往的，但是没有客户进店，即使真的有客户进店，也不一定有办法成交他们，这是尴尬的地方。

为什么会这样呢？缺少客户其实是缺少吸引力，或许是你的产品没有吸引力、服务没有吸引力、活动没有吸引力、优惠不够吸引力、特色不够吸引力。

也许有人会说，大的痛点是店铺没有口碑。问大家一个问题，口碑重要吗？当然重要！但口碑永远都是在客户消费过后，成交之后才产生，如果你没有客户，你还会有口碑吗？

再问大家一个问题，一般客户要去消费时会想些什么？

如果你是客户，你会想些什么？

一、产品质量好不好？是否实用？口味好不好？

二、价格是否优惠？我能不能接受这个价格？

三、是否有增值服务，比如保修、、保养服务、包配送等等

四、是否有附加价值，比如消费能省钱，甚至可以赚钱。

五、购物体验是否有保障，能不能享受到“贵宾”级服务

这是我总结的几个点，你永远要相信人心都是不能满足的，品质好的情况下，我会要求价格足够优惠，优惠的同时，要能享受商品的正常售后服务。一般到这里也就结束了，但如果还有更多的好处，你会不会拒绝？

比如说，我消费的钱，可以通过某种方式挣回来，而且还能享受的服务，你会愿意吗？

不知道大家愿不愿意，反正小编是一百个愿意的！怎么做？

有一套非常实用的方案，异业联盟结合广告电商！

异业联盟+广告电商（方案）

异业联盟：各行业、各层次的商业主体之间，为了达到共同的利益，通过一定的组织机构或网站形式，凭借着彼此的品牌形象与名气，来拉拢更多面向族群的客源，借此来创造出双赢的市场利益。简单一句话就是不同行业的商家联合起来，将资源整合，流量共享。

例：火锅店找到一家奶茶店合作，在店里吃火锅消费满200元，获得一张兑换券，顾客拿着兑换券去奶茶店免费领取两杯奶茶（然后火锅店方面可以按两杯奶茶的实际成本给予奶茶店结算）。

在奶茶店消费满50元可以领取一张火锅锅底兑换券，来你的店里免费兑换指定的火锅锅底，并且还可赠送两份配菜。

广告电商：广告电商是结合了社交电商和广告分佣的模式，不仅让消费者在购物的同时可以获得积分，而且还能通过观看平台对接的广告任务，让消费者手中的积分变现，换句话说，消费者在观看平台接入的广告时，平台方将消费者的购物金通过一次次任务，以百分比的形式逐渐释放，返还给消费者，从而实现广告商、平台和消费者三方获益的效果。

例：在平台消费了200元，获得了200个积分，通过观看平台发的广告任务，平台按2%的比例释放进行返佣，那么次日可得到4元，此时还剩196个积分，“第二天”继续看广告任务返佣，可得： $196 \times 2\% = 3.92$ 元！以此类推，消费累计，广告返佣递减。

异业联盟结合广告电商怎么运营？

某商家整合不同的行业，入驻到系统。用户可以办理联盟卡，联盟卡在所有不同行业的联盟商家通用，相当于统一的会员卡。联盟卡本身具有折扣或赠品的权利。用户在联盟内的餐饮店、蛋糕店、奶茶店、理发店、电影院、健身房、养生馆、手机店、服装店消费，一张联盟卡全场通用，消费后获得购物积分，购物积分用于兑换商品或抵扣消费金额。

联盟卡充值在联盟平台完成，充值可获得广告积分（广告积分用途如上述），观看联盟平台对接的广告任务消耗广告积分，按照比例获得广告返佣，每天的广告任务有限，用户通过天完成广告任务，逐步领取平台的返佣，直到赚回充值的金额。

互联网在不断创新和发展，商业模式亦是如此，在日益激烈的社会市场竞争环境中，实体企业唯有抱团取暖，资源共享，不断创新营销模式，从根本上解决缺客户的难题，把流量引过来，再通过各种手段留

住客户，才能加强企业在市场的核心竞争力，才能更好的发展。

好了，模式就分享到这里，如果你正愁卖货难、拓客难、推广难，欢迎评论留言，小编很乐意为你解答。每天分享市场营销模式，快人一步抢占先机。