

室内恒温儿童水上乐园四大定律势不可挡

产品名称	室内恒温儿童水上乐园四大定律势不可挡
公司名称	济南蓝泡泡环保科技有限公司
价格	1500.00/平方米
规格参数	品牌:济南蓝泡泡 型号:l-pp876 产地:济南
公司地址	山东省济南市天桥区北园大街372号
联系电话	0531-55555649 13370560807

产品详情

随着终端市场同城竞争的白热化，对室内恒温儿童水上乐园的创新需求逐渐升温。场地的投资者更是渴望出现新奇而又经典的儿童游乐设备，如何才能让乐园在终端市场竞争中能占据优势，让我们看看蓝泡泡室内儿童水上乐园的引客定律吧。

1、口碑定律

对于门店而言，金杯银杯不如顾客的口碑，世界上伟大的推销员就是顾客自己，店员磨破嘴皮子给顾客推荐哪个消费套餐更优惠、哪个设备或活动对小孩更有益处，也不如顾客一句“这个水上乐园特别棒！”这就是口碑定律，店长、店员维护好门店的口碑，你的客源、顾客的转介绍率自然会直线上升。

借鉴：

店长平时要多注重店员专业知识的提升以及向顾客推荐时切实从顾客本身实际情况出发，毕竟顾客进门就说明他们还是有一定的需求（更多时候是小孩子需求）。过硬的专业知识和恰当的联合销售，再加上良好的服务态度，门店的口碑自然就传播出去了。

2、方便定律

在水上乐园营业的时候，各位有没有遇到过进店避雨、借伞、问路的行人，现在很多商家嫌麻烦而拒绝他们，不愿意给顾客和行人提供“方便”。而在日本就有一家商铺专门在街道上宣传，“花园式洗手间免费使用”，吸引了很多行人前来使用，行人进出洗手间使客源不断，生意自然也就越来越好。这就是方便定律，与人方便，于己方便。

借鉴：

其实乐园场地可以将洗手间、Wifi、休闲设施等免费开放，另外店内的纯净水也免费提供给顾客或者行人，盛夏时节允许路人进店乘凉，这些便民措施会给人一种很贴心的感觉，自然也会吸引很多顾客。

3、影响定律

水上乐园的影响力直接决定顾客是否选择进入消费。当你们作为一名普通消费者逛街时，路过一家店，是什么影响你走进这家店？又是什么影响你做出购买的决定？比如一张色香味俱全的菜肴图片吸引你走进一家餐馆，服装店橱窗里模特身上个性的着装搭配也吸引你进店逛逛，这就是影响定律。

借鉴：

所以，我们的室内恒温儿童水上乐园不管是平时还是有促销活动时，都要充分利用音、像、图、字、色等因素影响行人，如可爱的人偶及缤纷的色彩吸引小孩子，以影响顾客进店消费。

4、眼球定律

酒香也怕巷子深，眼球经济让宣传成为营销的必然。任何门店不重视宣传，就只能坐以待毙。所以，在区域市场内，要想尽一切办法，让你的门店店名，或是品牌广告语或是符号标志无处不在。记住，还要持续不断地做这件事。

借鉴：

宣传载体无处不在，车上、墙上、网上、纸上、手机上、人身上，固定的与流通的均可以做为宣传载体。