

茂名益华乐家便利店教你夏天揽客十八招

产品名称	茂名益华乐家便利店教你夏天揽客十八招
公司名称	广东益华便利店有限公司
价格	.00/个
规格参数	益华乐家便利店:茂名便利店加盟 开店面积:20-50平方
公司地址	中山市东区中山三路怡华大厦西座901室
联系电话	400-8636-918 17825855200

产品详情

茂名益华乐家便利店教你夏天“揽客十八招”，生意好过7-11

天气转热，又到了咱们便利店的销售高峰期，这段时间我们能做些什么事情让生意变得更好呢？今天益华乐家就整理了开店秘籍“揽客十八招”，各位客官瞧好啦~

揽客十八招招：调整销售重心

便利店顺应市场规律肯定是明智之举啦。一定要备足消暑的商品哦~多储存一些冷饮、啤酒等。同时，还可以扩大经营，增加一些新的经营项目。如临时卖些西瓜等消暑水果和凉菜等在夏季畅销的食品都是非常聪明的做法哦！

揽客十八招第二招：易拉罐倒着放

便利店易拉罐倒着放能有效减少易拉罐圈口的灰尘，客人看到了，一定会感到非常贴心、这个举措一定能提升顾客对店铺的好感，或许您还能收获一群忠实的客户哦！

揽客十八招第三招：调整营业时间

夏季天气炎热，顾客一般会选在早上或晚上购物。因此，便利店老板们可以适当调整营业时间，以适应季节变化。晚上，人们休息比较晚，往往会出门纳凉、散步、购物，或邀朋会友喝酒聊天至深夜，因此这一时段便成了销售的黄金时段。对此，零售客户要做好延长营业时间的准备工作，比如安装店外照明灯，设立广告灯箱等。同时，还要分析所在区域夜间的消费群体，以及这一消费群体的消费特点，做到合理备货。

揽客十八招第四招：广交商友

广交商友是一个非常棒的增收的方法哦！比如店铺旁边的养生馆，棋牌室，这些热闹的地方都是零食饮料消费需求高的地方，和这些商户建立合作关系，可是一件共赢好事。

比如中山的益华乐家便利店李老板就分享了这样的经验，他和自家店铺旁边的美甲店合作了，在美甲的时候员工会推荐客人找益华乐家便利店送水和零食去；同时李老板返回的福利是，凭美甲的小票在便利店商品满20可以减2块钱。两边都有好处，当然生意都好啦！

揽客十八招第五招：赠品吸引顾客

贪小便宜的人真的非！常！多！试试经常在店里搞些促销活动来吸引顾客吧！即把一些日常的生活用品，如打火机、小包纸巾（这样可以找到免费赞助，不需要花自己的成本，同时又非常实用的商品）当作小礼物，当顾客购满一定金额的商品，就可以得到赠品。从而让顾客每次消费都能感觉到“占便宜”，当然就会高高兴兴来买东西啦。

更好的方式是送一个下次来的打折卡，又可以给顾客第二次到店的理由哦！

揽客十八招第六招：聚集人气

夏天晚上很多人出门散步，而益华乐家正好可以利用这一点，聚集人气成为社区的“小型休闲中心”。休闲区摆上一副桌椅、一副扑克、一副象棋，让客人驻足，这也会带动一部分的消费。而且顾客普遍有从众心里，普遍会选择人气旺的店铺购买商品，这又能带来一些路过的客！

揽客十八招第七招：眼观六路，货比三家！

夏天进货一定是老大难，各家批发部货怎么都送不过来，给大家推荐一个进货比价小工具，货圈全。用它能看到同一个商品各个批发商的报价，方便老板货比三家，挑选的商品，而且还能线上下单，货到付款。非常好用。

揽客十八招第八招：增加服务措施

益华乐家便利店有效利用商店空间放置休闲沙发和桌子等，让顾客稍作休息，慢慢选购。这样做往往能增强店铺的吸引力，留住更多的消费者，扩大商品销售。

揽客十八招第九招：二手交易中心

益华乐家个别门店会免费给周边居民提供物品展示区，卖出去了就收取一定的展示服务费。既能有所收入，还能引来出售者和购买者进店，一举两得！

揽客十八招第十招：待购记录本

益华乐家便利店会在收银台边上放一个小本子，用来给客人记录要买的但是店里没有的商品。如果有很多顾客都指向这件商品，就可以考虑上架这种商品了。

揽客十八招第十一招：营造舒心的消费环境

入夏以来，天气越来越热。益华乐家一方面，不仅改善经营环境，让店内窗明几净，光线明亮，同时还搞好商品陈列，使商品摆放整洁有序，方便拿取，确保顾客进店后一目了然，及时发现要买的商品。

另一方面，店员经常拖拖地或在地面上洒些水。这样就会让店内清新凉爽，也会在店内摆放一些花木或工艺品，适时播放一些轻音乐，以调节店内气氛，营造舒心的消费环境。

揽客十八招第十二招：冷热的东西分开装

夏天有客人来买冰淇淋和盒饭的时候，益华乐家便利店会分开来装。

揽客十八招第十三招：不透明纸袋

有女士来买卫生用品等较为尴尬的商品，纸袋装而不是透明的塑料袋，会非常贴心哦！

揽客十八招第十四招：少量热饮

虽然到了夏天，店里准备一款热饮也是很贴心的举动。比如冲泡的奶茶等，既不占位置又能满足紧急的需求。

揽客十八招第十五招：门口摆放出售玩具

抓住孩子的心就相当于抓住了孩子和家长。例如在门口摆放一大扎气球、风车、滑板车、玩具枪....，一定要摆的显眼能吸引孩子的注意。孩子要买，大人也会跟着过来，且有很大可能会购买其他的商品，比如烟酒零食之类的，变相带动其他商品的销售。

揽客十八招第十六招：记住客户

记住客户，在下次回购的时候打声招呼，推荐买过的商品。这会给客户带来极大的好感，也许这小小的动作将给你带来一位长期忠实的客户。

揽客十八招第十七招：门口放置显眼招揽物品

比如白天一个迎风飞的风筝，比如夜间一个闪闪发光的灯箱，都能让人注意到这里有一家便利店，很可能顾客就会进来买瓶水、买包烟。

揽客十八招第十八招：做好换季商品的清仓工作

在营业过程中，益华乐家店长都会做好库存的盘点工作。对于哪些商品应该退回厂家、哪些商品应该及早处理，都会做到心中有数。对于一些销量小、周转速度慢、容易变质的商品，也会及时处理掉。