

重磅上市小米2.0配件柜 正品授权小米展柜

产品名称	重磅上市小米2.0配件柜 正品授权小米展柜
公司名称	中山市众鑫展示制品有限公司
价格	.00/个
规格参数	材质:铁质 尺寸:600*360*1200 包装:木架包装
公司地址	中山市南区渡头山仔工业小区7号之一（住所申报）（注册地址）
联系电话	15220900509

产品详情

这些数据都充分说明，得女人者得天下，我们零售店在开店设定过程中，也是一定要考虑女性消费，否则你可能只是做了一个高科技产品的集合店，吸引过来的都是相对理性或者是没有消费决策权的男生（当然不是说男性用户不重要，而是现在我们很多店面男性荷尔蒙味道太重），那么我们如何去应对呢：

1、颜值即生意

颜值即正义，对于零售店来说颜值就是生意，因为现在长得不好看的店是没有人愿意进去逛的，当然这里说的“好看”不是豪华更不是奢侈，而是符合一般的审美习惯，比如女生喜欢粉色、喜欢清新淡雅，你看很多主打女生产品的店面，走的就是这种风格，要不怎么会有蒂芙尼蓝呢！

所以我们要想吸引女性用户进科技产品店面，在店面的设计上就需要有更多的女性化的倾向，而不是单纯的木色白色的结合（这是一种中性经典色调，男女都不会排斥，但目前看太大众，如果实在没有创意这个色调也是可以用的），更不是白色、灰色、黑色这种偏冷的色调！

为了吸引销售能力排在第一位的女性，颜值是逃不过的关，因为只有让女性进来，才能给孩子、给老人、给狗买东西，当然还有给男人！

2、产品需要潮流特质

女性用户进来之后，我们的店面主打的产品，需要具有潮流特质，因为女性更愿意把优质的产品分享给更多的朋友，这里的分享不仅仅有朋友圈，还有朋友之间的相互推荐！

什么样的产品具有潮流特质呢？首先需要品质一流，不能弄虚作假，这是基础，要知道坏消息女性也习

惯分享的；其次就是产品要有明显的与众不同之处，比如使用流行色、外观更符合女性视角等；再次就是需要产品能够解决女性的痛点，比如美容仪为什么能够火？就是因为女生都爱美，美图中70%都是女性，现在你看还有几个不修图就发朋友圈的女生？而美容仪不是越便宜越好销售，雅萌价格不菲，但是购买的热依旧很多，就是因为有效果，女性愿意在“美”上花更多的钱的！

所以我们在店面选品上，要照顾女性，这里不是说所有产品都是要照顾，而是要至少占到一半左右的比重，其实很多产品女生喜欢的，男生同样也会喜欢！