

土特产行业如何引流 安徽壹玖 行业如何引流

产品名称	土特产行业如何引流 安徽壹玖 行业如何引流
公司名称	安徽壹玖实业有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	万科金域国际1901
联系电话	18256959169

产品详情

先把精准客户买进来，只要达到一定的成交率，我们就是合算的，道理非常简单，但我们从来没有从这个角度考虑过这个问题。

对于高毛利的产品，美容行业如何引流，我们可以通过这种单笔利润的角度来计算来买，对于低毛利的我们可以通过客户终身价值，预期利润等多个角度来买。

总结：我们营销拓客的问题，主要是思维和思考角度的问题，当我们只有价格一个角度时，打价格战是必然的。但当我们跳出思维的框框多个角度看待问题时，我们就会产生不同的思路和方法。

有营销意识的门店

懂得借力，行业如何引流，会造势，对活动很有心得，经常的联合一些商家做联合促销、相互引流的活动。对老客户转介绍非常重视，养殖行业如何引流，有一整套的客户转介绍体系。懂得利用社会化工具进行传播微博、微信、微店、分销、社群、小程序都有涉猎，甚至有些玩的还非常的溜。

会借助一些新媒体进行宣传推广，注重客户1数据的管理，进行跨界的合作和经营。新的营销工具、营销理念接受程度比较高，可能不懂技术，不会运营但直到怎么利用这些工具，找人帮他运营。

这类门店可能占到了门店数量的5%，是目前活的比较滋润的那一批，引流拓客属于高1级段位。

引流拓客的方法——买客户

买客户也是一个思考角度，而不是一个具体的方法。其实，核心原理非常简单就是把我们的买赠促销流程颠倒一下就成了。

我们原来的买赠促销是，我们通过宣传推广，把客户引流到店，然后成交赠送礼品，我们的难点主要集

中在引流上。

而买客户的思维是把赠品前置，先通过礼品把客户买进来（通常需要对接精准鱼塘成批量的买进），然后在促成成交，这样引流就不是大问题了。

你是不是认为投入会比较大，其实只要测算好了成交率和利润就好，我们很容易判断出这个方案能不能挣钱。

土特产行业如何引流-安徽壹玖(在线咨询)-行业如何引流由安徽壹玖实业有限公司提供。“企业培训”就选安徽壹玖实业有限公司（www.ahyjpx.com），公司位于：安徽省合肥市蜀山区万科金域国际1901，多年来，安徽壹玖坚持为客户提供好的服务，联系人：李经理。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。安徽壹玖期待成为您的长期合作伙伴！