

# 家居门店引流系统

产品名称	家居门店引流系统
公司名称	广东数夫软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市南城区宏图路86号南信产业国际C座8-9楼
联系电话	400-1166-002 15814178558

## 产品详情

如何提升家居门店客流量？家居行业的竞争越来越激烈，经销商为提高客流量不断进行多方位尝试，在这样的背景下，家居行业的经销商面临着诸多挑战。那如何提升家居门店客流量？提升家居门店客流量方法：一、提供一站式家居解决方案当前，家居行业的经销模式还是卖场的店中店为主，但随着互联网、全屋定制、全屋整装等模式的发展，线下店的客流越来越少。从现在的趋势来看，有很多客户是提供一站式解决方案的。经销商经营可以通过与装饰设计公司或软装公司合作，提供一站式软装或软硬装结合的方案。在很多的城市，原来的逛门店传统已经逐渐被“装企+家居”的融合模式所替代，很多装饰、设计公司直接绕过经销商跟家居企业合作打造整体空间。对于经销商而言，需要拥抱这种趋势，为客户提供更完善的服务。二、尝试新的营销服务方式对于一些之前只经营单品牌、单风格的经销商，可以通过一些家居网络赋能平台，从平台上寻找到配搭的家具、家纺、软装等相关资源，解决在提供软装或硬装服务方面自己不能解决的问题。此外，针对80、90后等新兴消费群体，也可以利用互联网技术、新零售方式等，通过线上线下的结合来提升服务水平。通过应用互联网用户的数据收集，围绕用户的地域、年龄、风格喜好、住宅面积、户型等，深挖用户人群画像，洞察其真实的需求，引进产品外观、性能、材质、品质更加符合消费者的产品，实行线上与线下相结合的经营方式，使市场销售更加精确。

三、实行多元化经营思路如今在行业内，大家居行业的企业结成同业联盟、异业联盟的案例也越来越多，比如1号联盟、冠军联盟等。这些联盟，也为参与的企业带来了业绩拉动。而对于一些头部企业来说，整合大家居资源也成为他们新的增长点，比如尚品宅配的半年报就显示，他们的整装业务发展迅速，对于公司业务发展的带动也很明显。经销商也可以通过家装工厂店的模式来经营品牌，综合考虑整合成品家具跟定制家具的资源，甚至包括大家居产业链的建材、智能家居等资源。比如有一些经销商在销售家具的同时，会选择一些家电、家纺产品一起经营，进行不同领域的融合，这些经销商，也有不少取得成功的先例。对于一些有条件的经销商，针对一些卖场不断加租的问题，还可以尝试挑选一些品牌开独立店、社区店，并且经营更多的家具品类。甚至考虑组成经销商联盟，实现经营方式的多元化。四、代理品牌在自身城市有独立的销售权经销商在选择品牌的时候，要更多关注那些切实维护经销商利益的品牌，并且能够为消费者提供增值服务的品牌。品牌要有比较好的知名度和美誉度，产品质量要过关。在代理品牌时，争取拿下本城市的独家代理权，这样避免了同质化竞争压力。

五、组织更有效的促销活动曾经有专家介绍过一种经营思路，非常值得经销商借鉴。就是把家具产品变成赠品来进行销售，比如全友家私原先做板式家具，后来要推出自己的床垫产品，就通过买板式家具送床垫的方式，迅速打开了床垫市场。现在，很多的房地产企业、装饰公司，也是通过送家具的方式，来带动他们的业务发展，包括目前市场上盛行的互联网平台如滴滴、美团等，也是通过免费的初次体验，从而赢得了更多客户。六、打造体验式营销场景这种体验式场景最成功的案例是宜家。很多人说，宜家的商业模式不可复制，但是对于场景式营销的概念，非常值得经销商借鉴。以上是提升家居门店客流量方法介绍，家具行业

可以说是狼性行业，竞争非常大，所以管

理方法很重要。数夫[CRM客户管理系统](#)

是一套完全基于.NET技术，采用B/S结构的网络化客户关系管理整体解决方案。该系统可应用于各类销售型、服务型企业，是一套侧重于多分支集中管理型的CRM，使企业员工能根据授权范围来跟踪客户，服务客户。