

# 做生意没客源怎么办 让顾客主动来敲门

产品名称	做生意没客源怎么办 让顾客主动来敲门
公司名称	北京实客网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市北京经济技术开发区荣华北路2号院1号楼21层2106
联系电话	13691089396

## 产品详情

客源少，难以稳定销售业绩？货品质量好，但是找不到客源渠道？做生意最怕没客户，怎样才能有更多顾客主动上门？目前实打实为中小企业带来客户的有【实客推】，实客推有上千家网络媒体资源，及搜索霸屏资源，的文案策划团队，实打实帮你网络营销推广落地。让生意主动找上门，借助网络获取各地订单。

销售“以人为中心”，如果胡乱爆粉，那么你得来的粉丝没有质量，不是僵尸粉，就是对你不感兴趣的垃圾粉，无法实现流量变现。其实做引流做的就是思维，你有好的引流思维，就会产生好的引流效果。有了这个思维你就能让引流程序化，条理化。

怎么吸引精准粉丝主动加你？

有的放矢的散播带钩的鱼饵!

粉丝是鱼，粉丝所在地称之为鱼塘，吸粉的过程就是钓鱼的过程。

实客推教你客户怎样主动上门：

### 1、鱼饵包装

要粉丝主动加你，就要给他足够的“好处”，来抵消他所付出的成本。

消费者行动力来源于“高价的商品低价卖”!最吸引消费者的鱼饵就是：

“把价格降到最低”——零价格——或者称“免费赠品”。

鱼饵设计标准(极度诱惑，难以抗拒)

超常的结果

飞快的速度

具体的好处

被限制的人数

高价值赠品

这样就运用了超常结果、飞快速度、具体好处这3个因素来设计“鱼饵”。即使是赠品，价值塑造也是必须的。

前期做好两件事情：设置好“鱼饵”，准备好赠品。

## 2、找准鱼塘

鱼饵准备好了，然后需要找准鱼塘，就是弄明白你的精准粉丝在哪里？

那么首先要分析谁是你的精准粉丝？搞清楚以下几个问题：

who(谁)-when(购买习惯)-why(购买理由)-age(年纪)-sex(性别)-interest(爱好)-income(收入)。

确定精准粉丝后，就要想想这些粉丝在哪里？where(地区分布)-company(公司)-place(活动场所)

如果你的精准粉丝是宝妈，就去各种女性使用的软件或者网站推广，如“美柚APP”、妈妈社区网站、宝宝树。

如果你的精准粉丝是20-40岁的男性，就到各种男性人群使用的APP，男性话题贴吧、QQ男性话题兴趣部落等软件、网站去推广等等。

## 3、散播“鱼饵”

找到“鱼塘”后，就要在鱼塘里投放“鱼饵”，吸引他们主动加你。线上散播“鱼饵”的推广法效果较好的有以下几种：

### 1、软文推广

也就是发帖，除了“鱼饵”之外可以写一篇带有较高吸引力标题的高质量“软文”，也可以把“鱼饵”融入到软文中。然后发布到相关的APP、论坛、贴吧、门户网站等。

### 2、借助网红，大咖

尽量找一些行业自媒体方面的名人，名人有自己的圈子和微博，借用名人来转发、推荐效果是事半功倍的。

### 3、活动推广

根据“鱼饵”设计标准，可以把“鱼饵”设计成各类活动，比如38女王节、9.9包邮试用等。然后再把

活动信息附上自己的联系号，到你精准粉丝所在的渠道发布、推广，做到有的放矢。

这就是钓鱼理论：“鱼（人群） 诱饵（需求） 鱼塘（渠道） 散播

（执行）”的过程，做到精准投放以此吸引精准粉丝主动加你，提高粉丝质量获得转化率。方法教给你了，你不去执行，一点用没有。精准引流，唯有坚持，踏踏实实的做价值分发，一个个的积累自己的精准粉丝吧。

软文推广一直是比较有效的一个推广方式，那么该如何写好软文？

1、首先你的把你要写的你内容先全部写下来，再根据内容去进行排版，很简单，你先拿一张白纸，中间把自己产品先写上，然后把你产品的优点全部列下来箭头指着产品，再根据这些优点去编辑文案。大家也可以用在其他地方。但是，有一点大家需要去注意的，有的时候优点太多，反而会让人觉得平庸，鹤在鸡群里为什么会被人马上认出来，因为旁边是鸡，旁边是鹤你就不会别的这只鹤有什么特别的了。

2、把该商品说明上的特点照抄下来，然后在每个要点后加以延伸。简单的说，就是把产品慢慢的一一介绍和延伸。当然，这也是最笨最有效的方法。

3、三段式写作法（比较多的详情专用）这是仿新闻学中的“倒三角写作法”。第一段，浓缩要点，因为大多数人没有耐心看全文。正文则可以考虑点列式或一段文章，这要看个人的文字功底。文字功底欠佳的，就点列式写出卖点即可。

4、写网购商品文案要注重SEO就是要开始注意搜索引擎的搜索相关性。了解搜索引擎工作原理的人知道，当搜索关键词在所有标题中没有的时候，搜索引擎会抓取产品属性和详情页中的文案。

5、好的商品文案需要搭配出色的图片再动人的文案不如一张有说服力的照片，长篇大论不如图文并茂。商品文案不是写作，有时一张图就够了。

6、用软文来诱导消费者按照“你的知识建议”购买的销售员会用精彩的话术改变你刚进店里时心中预设的目标商品与预算，他会把顾客引导向高利润或他最想要销售的商品，而非你想要的商品。

7、最犀利的商品软文是说出有利的事实这个商品曾得什么奖？源自哪个品牌？是目前那个渠道的销售冠军？是哪个网站网友口碑最佳的商品？哪个当红明星代言这个商品？有什么价格优势（例如：全网最低价）？不管你的文案功底如何，如果你的商品有这些优势，记得把这些时时强调出来，到时候你就等着数钞票吧。但记得别过，别太硬。

8、好的文案可以防御竞争对手攻击竞争对手攻击包括耳语攻击、文案攻击以及价格攻击。如果你觉得对手已经影响了你的销售，且你必需有所动作时，你可以在文案里四两拨千金，有技巧地化解对方攻势。

当然，接下来就需要执行，是执行，执行，再执行！实客推就整个企业文化就是，实打实做事，把执行做到淋漓尽致，运用上千家媒体资源及几百家高权重平台，关键词锁定客户，实现垄断行业流量，快速占领市场，让客户眼里只有你。

找实客推合作流程是怎样的呢？

1：前期沟通

我们均会和您进行详细、具体的沟通，充分了解您的品牌及产品信息，挖掘品牌特色，找到产品卖点，制定品牌宣传方案。

## 2：合同签订

根据方案拟定合同，并发送给您，收到合同请您认真阅读，确定没有任何问题之后，您签字并给我们寄回。

## 3：支付款项

支付推广费用，品牌宣传推广开始执行

## 4：团队执行

充分调用执行团队开始执行操作，抢占行业先机，并实现最大化效果

## 5：执行验收

我们会把执行后的具体项目进行汇总，把结果报表形式发送给您，由您验收好后，合作完成。

也就是，实客推不是帮你寻找客户，而是让客户主动找上你！

有人说，在互联网上成名，一夜已经太长。很多事情，你认为不可能，而有些人早已超越。

网络时代，实客推就是帮助你在浩如烟海的信息中，脱颖而出，先发制人。