

实体店引流（店铺引流的30种方法）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/e92db70361938b2e207bd3e472606066.html>

范文网，为你加油喝彩！

数学培训在疫情和互联网环境的冲击下，经常听见有人说“不要开实体店创业了”。

实体店的生意越来越难做，客人不进店，没有客流量，很多实体店关门倒闭已经成为普遍现象。

但仅仅是外界环境所影响的关门倒闭吗？

你有没有想过同样都面临着环境的冲击，为什么有的实体店依然能稳如泰山，客流量依旧很多，而自己的却只能以失败收场。

究其原因，最主要的原因可能还是自己不会经营，不懂营销、不会引流，只能被动地等待消费者前来消费，所以一旦受到外界环境波动的影响，自己的门店便会不堪一击。

所以学会营销、学会引流是实体店经营中非常重要的因素，那么如何做到有效引流呢？

下面为大家分享一个案例，让我们看看下面这家老板如何就进行引流的。

毫关于英雄的手抄报州市某一蛋糕店，地处人流量适中的一条街上，街上总共有3家蛋糕店，竞争其实挺激烈的，但即便如此，该蛋糕店的客流量和回头客仍然是最多的。

老板说其实自己也没有很多技巧，只是做好了以下三步，并且他认为在实体店经营的过程中，想要获得更多的客流量，这三步真的很重要！

01

避免同质化经营

首先该蛋糕店区别与其他两家蛋糕店最明显的地方就是门店的设计。

该蛋糕店整体装修风格和甜品、蛋糕非常相符，室内的灯光、墙面颜色以及柜台都非常吸引人并极具特色。

而其他两家蛋糕店呢，如果不是明显的牌英语感叹词子标志，从外面看都不知道里面是做什么生意的。

同时该店内的招牌蛋糕，一款极具特色的抹茶奶油蛋糕是顾客进店的必买品，区别与街上其他两家蛋糕店，不仅味道不一样，并且有多种外形，吸引了很多顾客。

实体店引流难？用这3招让你流量翻倍

不仅如此，蛋糕店每周都会出一些新品，而且每个蛋糕都具有独特的味道和名字，每一种蛋糕都会给予顾客不一样的感受。

同时蛋糕店会根据顾客的需求定制不同样式的蛋糕，做到让每一位顾客非常满意。

所以通过这家蛋糕店我们可以看出，打造自身门店的特色、进行特色化经营是与竞争者拉开距离的最好方式。

而体现特色的地方有不可忽视的门店设计因素，门店设计要与自身的产品相匹配且具有特色，这样会给顾客留下一个好印象，然后做到吸引顾客。

最重要的就是产品，比如像这家具有特色味道的蛋糕店，每周都会出新花样，自然会有源源不断的顾客前来购买；同时也可以服务，例如服务至上的海底捞店……

所以只要挖掘出自身门店的特色，与竞争者避免同质化经营，同时对门店特色进行深入打造和营销，就不怕没有客流量、没有生意做。

02

赠品的设计

其次该蛋糕店赠品的设计也是吸引客流量主要的原因之一。

首先我们先来说一下其他两家蛋糕店的赠品基本上就是小额优惠券或者随意一小块儿蛋糕。

而这家蛋糕在设计赠品的时候，老板并没有像其他两家蛋糕店一样只是做一些简单的赠品。

首先他观察了自己门店客流量主要的顾客组成群体。

他发现顾客基本上都是20—25岁的年轻顾客群体，且女性偏多，还有部分顾客是带孩子前来购买的。

所以老板根据不同的消费群体设计了不同的赠品。

比如针对20—25岁的女性顾客群体，根据消费金额的不同，老板设计赠送了小饰品、玫瑰花、不同面额的优惠券等不同赠品，而针对带孩子的赠送如普通玩具、水彩笔或优惠券等。

而且每月有几天会组织活动来决定奖品的类型。例如通过摇骰子来划分一等奖、二等奖、三等奖等。

顾客如果掷出好的奖品，就会想下次再来获得更好的奖品，如果没有获得奖品就会想着，下次再来一定要获得奖品。

实体店引流难？用这3招让你流量翻倍

人类普遍都有一种侥幸心理，看到这种活动就会想来碰下运气、所以老板组织的这种活动为蛋糕店带来了流量。

因此顾客非常喜欢上这家蛋糕店来买蛋糕，不仅仅只是因为味道的独特，还有是赠品、活动种类的丰富。

因此在实体店经营过程中千万不要忽视了赠品或组织赠品活动的重要性，用心准备顾客的赠品，不仅仅只是为了吸引更多的顾客，更重要的是起到留住顾客的作用。

03

利用线上工具精准引流

除了线下的活动吸引顾客之外，老板还为蛋糕店引进回复函范文了智慧数字经营系统，打通了线上渠道进行精准锁客。

老板利用该系统的支付即会员功能，实现了0成本积累会员，同时又划分了会员等级，根据不同的等级给予顾客消费时不同的优惠。

除此之外，老板打通了线上商城，顾客可以通过商城购买蛋糕，并提供外卖配送和自提两种方式，给予了顾客较好的服务体验。

实体店引流难？用这3招让你流量翻倍

实体店引流难？用这3招让你流量翻倍

顾客还可以在线充值，充值满一定金额会自动赠送优惠券，同时可以在线查询自己的消费金额、积分等。

系统也会自动提醒顾客及时领取优惠券、参与门店优惠活动、积分兑换等信息，让顾客避免错过门店信息或优惠券使用时间等。

同时老板建立了一个微信群，他把顾客都拉到群里，在群里不定时会发放一些优惠券或者是抽奖活动组织以及发布蛋糕的上新。

最后老板还组织了微信集赞和分享朋友圈的活动，根据集赞数可以买单或赠送特色蛋糕等不同优惠，这样不仅为蛋糕店引来了新的顾客，更锁住了老顾客。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发