

微商必知的两个线下引流小技巧

今天来跟大家分享关于线下引流的技巧。



方法一：合作营销

这是借力小商家一起玩最快的方法，成本也很低。

首先，我们得先搞清楚我们的用户在哪里，什么人会用我们的产品，比如，你卖的是护肤品，你可以跟服装店合作，跟内衣店合作等，只要有店的都可以合作。

不过，这里强调一点，一定不要和这间店的原有业务相冲突的。只要不相冲突的，跟店主说，腾出一个位置，放上你的产品，然后你帮店主做几天的产品解说员，得到的利润一起分。店主呢，不用出一分钱还能分钱，一般都会乐意的。而你也不用付店主的租金，还能借助店主已有的客户群。因为一般的店都是有固定的客源的，而且对店主是信任的，客户会认为这是店主店里的产品，加上你对产品的介绍，客户会容易产生信任，从而提高成交率。

在成交过程中，你可以加客户微信，追踪服务，提高复购率，还有可以请客户做转介绍。一般成交过几单后，你可以让店主学习一下产品知识，以后让店主自己介绍，这样所得的利润全归店主了，店主看到产品的前景也许会成为你的代

理。这样，是不是几乎不用什么成本就可以获取精准的用户呢，就是几天的时间成本。还可以把店主发展成代理。

早些时候我就是用这种方法获取了本地精准的用户。我来说说我是怎么做的：我做的是一款洗涤产品，我当时就去找当地的美容院，为什么找美容院的，因为我们的洗涤用品是提倡健康环保的，而且是每个家庭都需要用的，一般购买洗涤用品的都是宝妈们，宝妈最集中地地方在哪里呢？

当然是美容院，而且去美容院消费的人都是比较讲究生活品质的，所以我跟美容院负责人说“我们来合作，你腾出一个地方放上我的产品，我帮你做两三天的营业员，负责对产品的介绍，不影响你的业务，赚到利润我们五五分成。

（这里的利润呢是指零售价减去代理价，如果你的级别高，不一定按你的级别来计算，这个差价你可以自己把握）。当时来了店里的客户都是在店里开了美容卡，一般隔一点时间就会来做美容。她们做美容的时候我就介绍我的产品的优点，用法，就这样，很多来做美容的客户都会买一些回去试用。

客户买回去试用了，觉得效果不错，大部分都回头来购买。美容院的老板娘觉得她自己就可以销售，可以自己赚这份钱，就来找我谈，我也乐得不用自己去解说产品，就这样，美容院的老板成了我的代理。

后来我又用了这个办法去复制了好多间店。

方法二：免费体验

直接到精准人群所在场所派单，做演示，当天见效。比如，我是做洗涤用品的，我会到小区里，或者超市门口等等.....如果你是做保健品的，你可以去老年人经常活动的场所。

事先我们要做好二维码，只要过来扫了我们的二维码的，我们就做免费体验的，我是直接送试用装。只要扫码加微信，以后就可以定时联络，如果客户在试用过程中有什么不明白的，我们通过联络可以给客户解答，试用了觉得好的，可

空云网络:kongyunge.net

以要求客户给你反馈，可以发朋友圈，也可以请客户给我们做转介绍，要知道客户说一句好比我们自己说十句更有效果。

2017年的微商的趋势更多是线上线下相结合，所以小白从线下去找方法更容易出货。

好了，今天的分享也就先到这里，还是那句老话，说起来简单，关键看执行。多实践，才能从实践里面找到变通的方式。没有永远可以有效的推广方法，只有永远有效的思维方式和执行力。

QQ群：941238485