

案例名称：周末印象

合作伙伴：周末印象深圳珠宝有限公司

客户介绍：周末印象深圳珠宝有限公司成立于深圳市，应用今日互联网的方便和普及，简化传统的珠宝、销售渠道，珠宝可以从制造商直接销售到消费客户。吸引力差，珠宝属于贵金属类客户在线上对珠宝的感知触觉以及实物的大小无法给与准确的判断，使之偏差，兴趣会有所降低，从而失去购买欲望。趣味性低，缺乏趣味的文字描述显然缺少销售人员的热情推荐以及讲解使之缺乏生动性和趣味性。

面临挑战：消费者对贵重物品存在看实物的观点,首先消费者的心理：东西看不到，摸不着，不可靠？吸引力差，珠宝属于贵金属类客户在线上对珠宝的感知触觉以及实物的大小无法给与准确的判断，使之偏差，兴趣会有所降低，从而失去购买欲望。趣味兴低，缺乏趣味的文字描述显然缺少销售人员的热情推荐以及讲解使之缺乏生动性和趣味性。使人缺少购买欲望。

解决方案：①小程序开通直播插件：近年来直播带货的兴起，有望从产品、客群、营销模式三方面，进一步为珠宝品牌商的线上销售及品牌曝光打开新机遇，并切入时尚珠宝新市场。直播能更好的展示珠宝，增加信任感。而直播可以让观众更直观的看到珠宝首饰，能更好的全方位展现商品，同时和主播互动能更高效的解决沟通问题，增加信任感，解决了珠宝电商行业一直以来的信任问题。

②商家后端客服服务体系：在线客服、物流系统、客诉处理。

小程序参考图



国潮珐琅荷花

BUY NOW >

BUY NOW >

国潮珐琅纳福

BUY NOW >



国潮·喜上枝头

BUY NOW >



国潮·花开富贵

BUY NOW >



国潮珐琅如意

BUY NOW >



国潮珐琅莲花

BUY NOW >



首页



分类



购物车



我