

顾名思义，获客就是获取顾客的方式方法或者渠道，互联网行业称之为流量。

本文的获客是指长期持续稳定获取客户，不是某一时间、阶段、目的的短暂获客。

只要是生意，就一定讲究获客。

不论线下还是线上，获客的方法基本有以下几种。

一、价格。

价格获客是商业中最普遍，最常用，最先想到的方法。

开业打折，库存处理打折，竞争打折.....

屡见不鲜。

但价格获客是最低端，有效时间最短，效果最差的获客方法，并且最终会因为没有足够的利润空间被市场淘汰。

有人说某些电商平台依靠8价格获客也能活的很好，那是因为你看到的只是平台，那些因为价格竞争倒闭的店家你看不到。

二、价值。

价值获客大概分两种。

①、质量。

比如德国制造，日本制造。它们靠过硬的产品质量畅销全世界。

②、性价比。

性价比和价格低完全不同。价格低唯一的优势就是价格。性价比除了价格还有性能和质量。

比如遍布华夏的五菱神车。

三、稀缺性

稀缺获客大概有三种。

①、产品稀缺。

比如疫情下的药品和口罩等。

②、工艺稀缺。

比如医术高超的医生。

同样是看病，肯定都想去大医院，找名医。

③、资源稀缺。

比如石油、网络运营商、烟草等垄断行业，还有因为环保不再批准新建投产的一些化工行业。

限量版也是利用人为制造的稀缺性获客。

四、优越感。

人无我有自然会带来优越感，比如奢侈品。

五、体验。

同样是火锅，为什么要去海底捞？

同样是购物，为什么要去胖东来？

六、忽悠。

所有的急功近利基本都离不开这一招，相信很多人都有体会，特别是保险、保健品、微商等。

当然，靠忽悠获客都是一锤子买卖，所以很多人都在抱怨生意难做。

你的获客方法是哪一种？