

马上就要到深秋一线了，店家不断推出各种优惠方案来迎接新老客户，其中就包括了“千元订单配送费5元”的优惠政策，可以让许多消费者以较低的价格购买到自己想要的东西，后给购买者带来更多的实惠。

这样的优惠方案在电商领域非常流行，但是这也面临着一定的困难，首先，如果想成功实施这样的优惠方案，店家也必须做出一些奉献，比如延长配送时间，保障用户收到和性价比良好的商品。其次，要实施这样的优惠方案，店家也要考虑财务方面的问题，如果每次都要为消费者减免5元，那会让店家出现大量的费用负担。

所以，店家可以采取一些有效的优惠措施来保障自己的利润，比如针对一些月售量较大的产品，可以尝试实行多种优惠折扣，比如打折、买一送一等，这样还可以吸引到更多的消费者来实现增销增利；或者采取有包装的快递配送，选择性能比较高、价格比较合理的快递服务，配送费用；还可以尝试开展club会员卡等增值服务，将流量转化为活跃顾客，建立长久的客户粘度。

总的来说，实施这样的优惠方案是一个配套改革，店家可以在服务、产品、价格上进行多方面的和优化，以更高的销售效果。在推出优惠政策的同时，也要注意让优惠政策带来的利润，另外，还要积极增值服务，建立忠诚客户体系，这样可以在利润上体现实惠和可。