

# 医美社群营销-社群裂变执行方案

产品名称	医美社群营销-社群裂变执行方案
公司名称	河南青眯实业有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）商务外环路13号9层904号
联系电话	16638101768

## 产品详情

前面的文章给大家介绍过什么是社群营销，社群营销不仅仅是把产品给推广出去，对自己的产品有一个准确的定位，产品适合什么样的客户，而且要保证产品的品质，用户的体验，建立一个有感情有温度的圈子，和客户之间是朋友的相处模式，让客户对你的产品产生信任，建立情感纽带，这是社群营销的核心。医美行业做社群营销要了解求美者对医美行业的认知，以及对做医美的顾虑，从客户的痛点出发，建立一个普及医美知识，对安全，效果，注意事项等有一个专业知识的普及的社群，让客户在做项目的同时对这一块有一个清晰的认识，对机构认可，建立信任，然后直至成交。

接下来青眯直播就给大家总结一下医美社群裂变的执行方案

### 一.社群营销整体思路

前期营销物料准备（礼品，画报，玩法，文案）-中期营销执行（活动预热，社群引爆-裂变分享）-后期运营（礼品领取，内容直播）

裂变活动时间：前期准备一周时间；活动协调和进展三天，确定礼品和活动投放方向；活动开始完成全流程的提前熟悉和调试；正式开始社群营销。

社群活动的规则：裂变形式：海报+文案，和智趣分享游戏；奖励方式：阶梯式，双向式；邀请方式：一对多；礼品确定：口红，香水，轻医美体验项目

### 二.社群营销执行策略

活动预热：通过各种渠道释放活动信息，例如朋友圈，公众号，个人号，等

#### 1.朋友群预热：文案+海报

文案：\*\*\*圣诞星愿 活动开始啦，感恩老客户这一年的支持信任，现在联系助力加入“

美丽星愿”大家庭，大咖分享心得，精致礼品相送，好礼不断~快快约上你的小姐妹一起来加入吧

## 2.朋友圈转发：智趣小游戏+文案

套路情话听得多了不如摸得着的礼物来的实在，集齐礼品碎片，这个礼物就是你的喽，让我们邀请好友一起集心爱的礼物把，还有机会获得分享榜奖励呢

## 3.社群运营话术

欢迎语：欢迎加入“美丽星愿”大家庭~有什么美丽需求和困惑都可以在群里和其他MM们一起交流，客服也会为你及时答疑的，快快畅所欲言吧，圣诞老人会挑三个活跃MM，满足的她们的美丽星愿哦~

公告：入群的MM们联系群内客服即可护手霜礼品哦~此外点击“和姐妹一起美”邀请更多小姐妹加入还有机会获得美丽星愿大礼包！快去分享吧！

## 4.活跃社群：

护手霜兑换：新粉丝进群，客服要主动艾特，问对方愿意以何种形式获得菲洛嘉护手霜，到店自取或快递。

客服带节奏：新粉丝进来时要有几个人带节奏，假装是新粉丝来问福利、问医美项目等，保持群内讨论热度。

话术准备：“请问这个菲洛嘉护手霜是关注公众号就送吗？怎么给我？”“要推广是拉几个人都有红包吗？”“医美免费体验都有哪些项目？会不会强制消费啊？”“邀请人排名靠前的人送的眼霜好吗？”等

## 5.直播内容营销

通过大家庭和直播的方式。从穿搭护肤引入美容护肤再到轻医美再到医美项目以及知识普及，双向进行配合建立信任。

## 三.活动总结

本次活动结束后社群仍需长期运营可发放定时红包雨、直播医美相关的问题、发送到店活动信息，引导到店消费等。