

青眯裂变直播营销

产品名称	青眯裂变直播营销
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

2020年下半进入了医美行业的直播营销专场，青眯直播秉承立体式服务于医美行业营销的理念，深耕医美行业传统营销模式，立足于新型直播营销与裂变营销新型营销方式。和广州美美医美策划公司深度探讨合作，打造出了完美契合医美行业的2020新型青眯裂变直播营销系统。

1.青眯直播之裂变营销。梳理总结传统医美引流模式，与美美医美策划公司的医美专业人士经过多层面交流，立足医美行业现有的营销模式，结合技术公司给出的技术可行性，青眯直播把医美营销环节中引流和到店营销搬到线上。

青眯裂变系统运用当今火的裂变营销手段，砍价助力，积攒助力免费拿礼品等方式，短时间爆发式的引流大数量的客户，把对客户的优惠让利转变为客户朋友圈的资源引流。这一步为客户质变的前提条件客户量变。引流的目的是为了引留。帮客户引流进去到系统，下一步就是要把客户给留下来，留下来的目的就是让客户对医美公司的产品产生兴趣和信任，这一步对客户成交来说至关重要。

青眯直播之客户引留。对于医美直播营销来说，是一个长期培养客户对医美机构信任的过程，区别于带货直播，尤其针对于罗永浩似的带货直播。前期直播的目的不是为了消费客户，只是为了获取客户的信任，所以直播营销内容多以医美知识分享，医美专家现场解答客户问题，比如对于简单双眼皮手术的类型的区分和选择，直播营销和客户打破冰点，建立初步信任三个关节点，提出话题-专家解答-客户交流。这个在上面的文章有详细说过。定期的开放直播，养成客户观看学习习惯。

青眯直播之种草，这个我相信对于绝大部分医美机构来说并不陌生，这种方式虽然相对传统，但结合直播营销的作用会有出其不意的效果，客户在没有直播期间，进入系统，可以提前观看种草日记，案例对比。当直播营销期间，客户有针对性的直播间提问，主播可以在直播间更有针对性的去讲，通过此我们可以快速锁定客户的所需求项目。之后利用性对应营销方式，把筛选的客户从线上引流线下门店。

3青眯直播之kpi数据统计。

用过抖音直播的医美机构相信不在少数，对于后台数据相信大多机构都没有仔细分析过，后台数据这块对于医美行业的营销来说也是起着至关重要的作用，针对积攒等这些活动环节，后台可以清晰看到进程，这样利于业务员及时和客户沟通，督促其完成任务，从而使裂变效果化。门店之间数据对比，以及业务人员发展的客户数据对比，利于管理层每日分析数据，对下一日活动做出计划调整。直播营销数据后台，通过客户浏览行为和浏览时间，筛选出客户意向的直播内容，以及标识客户。对客户直播内容选择具有至关重要的参考性。

青睐裂变直播营销，立足于当下医美直播营销，结合新型的方式，不断创新，打造出青睐裂变直播营销系统。立足根本，迎合未来，敢于创新，敢于改变，不断的给医美行业注入新鲜的血液，医美机构才能始终生机盎然。