

# 红包墙让产品印在顾客脑袋里

产品名称	红包墙让产品印在顾客脑袋里
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

客户带着抗拒与怀疑当客户主动来找我们的时候，客户带着期待与寻找解决方案的心你在他心目中就是专家，帮他解决答案的人让客户主动来找我们，成交的难度就会降低2、客户为什么会主动来找我们·客户是因为索取价值来找我们·客户有痛苦，而你手中有答案·客户有期待，我们给予满足愿望的路线、很多人在宣传自己的产品的时候有这样习惯

1、说自己产品的优点2、说自己产品的好处3、说自己促销打折的力度这些都是很老套的推销方式了，在现在很少很能够成功的获得大批顾客，现在的营销模式不再是到处推广自己产品的好处，而是推广大家心中的痛苦以及大家期待的愿景、梦想！我们在营销的时候是要去创造这个产品的价值，我们的目标是要让产品印在顾客脑袋里，而不是一闪而过的“垃圾”醉后再给大家分享几个美容店的拓客技巧1.让顾客形成“朋友圈”一般而言，美容院为了确保固定客源的长期保持，会实行顾客会员制度，以谋求固定的朋友圈，让顾客形成“朋友圈”的方法有：一般会员制度；

入场券会员制度；友情卡会员制度；美容讲座会员制度等。2.营销推广必不可少顾客的口味在变，美容院的营销推广方式也要跟着变，正所谓与时俱进才不会被淘汰。现在的美容院越开越多，要想从中脱颖而出就要做到“酒好还要卖吆喝”，所以营销推广必不可少。美容院不妨根据实际情况，开展具有本店特色的营销推广活动，赢得顾客良好的口碑。

3.别放弃免费体验式拓客虽然现在美容行业“免费体验式”被个别机构扭曲化，使得消费者对“免费体验”避而远之，但千万别忘了人人都有爱贪小便宜的心理。所以，美容院千万别放弃免费体验式拓客方法，要充分利用免费体验卡或友情卡，比经由小道消息进行宣传又前进了一大步，但必须要注意的是一定要保证真实性，不能欺骗消费者。醉近越来越多的实体店商家抱怨生意难做，顾客维护成本高、客源流失严重、收入渠道单一。高昂的房租和人力成本也常常压得大家喘不过气。在行业竞争白热化阶段，如果我们不及时转变思路，还是靠降价促销、打折送礼等基础营销手段来进行拓客、留客、锁客，那我相信你一定会经营得特别累。餐饮店老板老张就是这样一个活生生的例子。他家店铺开在商圈附近