

# 放羊哥：难熬的2022年，渠道医美和直客医美如何“活”下来

产品名称	放羊哥：难熬的2022年，渠道医美和直客医美如何“活”下来
公司名称	湖北英格锐盛科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	洪山区珞狮南路519号明泽丽湾1栋C单元1302号
联系电话	027-87778512 18064019357

## 产品详情

大家好，我是放羊哥，我拜访了很多中小型医美机构，很多医美机构经营异常艰难，很多老板都跟我讲，缺客户，缺现金流，今年对于医美机构来说注定是难熬的一年。

很多医美机构因为高昂的成本而面临困境，不少医美机构举步维艰，苦苦支撑，机构如何活下来是当前紧急且要解决的件事。

很多依赖渠道的医美机构老板其实对渠道是很不满意的，我们先前帮一家医美机构做方案的时候，对方老板明确说明不做渠道，因为机构被渠道绑架，拿走高额提成。

医美机构看似暴力，实际上大部分机构都是在为渠道打工，医美渠道大多是美容院，美甲店或者夜店的老板娘，她们掌握着丰厚的资源，把客户介绍到机构，拿走高额提成，从初三成，到后四成，五成，六成，有的有的拿9成，渠道拿走高额提成，机构为了生存要么会在手术和服务动手脚，要么就是项目价格虚高，恶性循环，造成了渠道医美的畸形发展。一套闭环的裂变盈利系统，可以让医美机构持续盈利并

长久发展，那么如何形成一个闭环的裂变盈利系统体系呢？我们可以从以下4方面入手，顶层设计 三架马车 四轮驱动 顶层设计步，顶层设计。一环原始股东，二环投资股东，三环原创股东，四环渠道股东，五环异业股东，六环员工股东，七环会员股东。环环相扣，利润叠加。第二步，三架马车，把医院的主利润梳理出来，进行一个包装，针对引流回流截流进行各种卡项设计，把客户从公海引入私海，进行培育。

第三步，四轮驱动，BVR信念体系+KSF薪酬体系+SOP流程体系+ CSS会销体系。要想拿到好的结果，员工必须要行动起来。并且针对内部员工，原创股东，合作店家进行培训，将企业文化，重点品项，营销方法，植入到每一个人的大脑，让所有相关人员跟医院的定位同步。第四步，商业模式优化。回到顶层设计，根据每一年的战略和市场动向升级商业模式。2019年以来，放羊哥团队运用七环应用+四轮驱动+三驾马车载辅导了300多家医美机构39天快速裂变收现，针对模式创新和团队激励以及流量获取等痛点问题，推出全套的裂变模式整体解决方案，从结果上也验证了这一模式的成功落地。

我们辅导一家医美机构，39天冲刺阶段内，院内同比业绩增长4倍，我先来介绍一下这家医美机构的背景，这家机构占地1200平，属于半直客半渠道医院，以外科手术为主，员工共15人，月均业绩50万左右，店家数量较少，业绩非常不稳定。

老板想要寻求突破，一次偶然的机构，通过放羊帮黑科技软件放羊妹追踪宝发布的一篇文章联系上了放羊帮服务老师，一通1个多小时的电话，第二天领着2个股东来到武汉拜访放羊哥，交谈一下午，双方达成了合作协议。放羊帮教练团队入驻机构前，医院面临着4大问题：1，业绩情况：月平均业绩在50W左右，业绩情况不稳定且很难有突破。

2，医院以手术类项目为主，非手术类项目占比较少客户复购率较低，客户与医院的粘性较弱。

3，渠道：市场人员积极性不高，能力偏弱，无法与店家取得较好的客情，导致活跃店家数量较少；员工

能级普遍较弱，客情服务不到位，渠道店家资源虽多，却未有效利用，实际带客渠道商数量较少，业绩不理想；当地市场模式过多导致店家不忠诚，无法每月持续输送客户，为机构提供业绩。

医院合作活跃店家10家左右，合作时间基本为一年左右，活跃店家数量较少无法提供稳定的上客量，渠道商业绩不高，缺少方法为医院持续输送业绩，非手术类占比过少，客户粘性较弱属于一次性消费。

4，员工薪资体系设计不合理且人数较少员工无法舍命狂奔为医院做出贡献。

根据医院的实际情况结合当地市场，放羊帮教练团队经过讨论给出了解决方法：启动放羊哥裂变盈利系统，对全院进行三天三夜闭馆培训，从行动到思想上，达成高度统一，并启动三环原创股东，四环VIP合伙人，七环会员股东，配合四轮驱动同时进行。

阶段：七环会员股东裂变（39天）

利用我们的会员股东体系，有效地帮助医院去解决目前终端遇到的所有的问题，帮助他们一批沉睡的老客户僵尸客户，然后通过会员股东体系能够帮他们更好地提高医院目前所遇到的客单价较低以及成交率不高的问题。1，终端资源梳理：对终端客户的消费情况、客情粘性、交互频率等信息进行分析梳理，划分ABC等级，按质量优劣分批次进行开发；同时对客户服务管理归属进行划分，杜绝多人对接客户的现象

2，邀约到店开发：邀约客户上门，抛弃以往传统营销套路，不以优惠政策为重点，通过放羊帮指导话术，结合会员股东裂变六大驱动力，推崇医院老板格局及发心，塑造会员股东价值，有效开发会员股东3，院内全员爆卡：集中时间将全体员工集中，通过放羊帮指导话术，结合院内员工PK体系，集中式爆卡3小时，当天爆卡260张，院内上课持续暴增阶段实施仅7天，已完成原月平均业绩，较同期业绩增长4倍！

## 第二阶段：VIP合伙人招商（10天）

利用三环原创股东和四环渠道股东机制去帮他们去解决他们现有店家少并且送客量不稳定的这个问题。1  
，院内市场部门下店进行店家邀约2，会议整体流程的制定与彩排3，进行VIP合伙人招商会

并且我们的执行教练针对于渠道店家版块手把手地带着他们市场团队从零基础抓起，从陌拜到已经熟知的店家谈合作，然后再到如何教他们去到店里下店去磨客，然后怎么去锁定客户送上门去做出业绩，规范下店流程，和话语话术、成交秘诀的传授，提升每位员工的当兵作战和团队配合的能力。

第二阶段店家招商会邀约店家人数70家，终成交40家VIP合伙人

在放羊帮的指导下，这家机构的第二家医院已经开业。

我是放羊哥，希望放羊哥分享能给你带来帮助和启发，我会持续为你分享医美裂变干货。更多关于直客医美和渠道医美的相关问题，欢迎咨询我。