

放羊哥：渠道直客医美遇到困境，就用放羊帮的七环应用

产品名称	放羊哥：渠道直客医美遇到困境，就用放羊帮的七环应用
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

医美老板必须要学习的放羊帮七环应用营销理论，让业绩踩上风火轮。

什么是一环股东？就是既投钱又干活的股东。如果只投钱不干活，这个不叫一环，而是二环。有些医美机构，在创办之初，资金不够，找一些外行业的朋友来投资，或者亲戚朋友，有的写在营业执照上，有的代持，没有写出来，只要不参与经营，不是全职，只有投资行为，等着分红，这个都不叫一环，只能叫二环。

一环股东是要跟创始人一起打拼江山的，医美机构可以把志同道合的代理变成自己的一环，也可以把骨干员工变成一环，要记住，一环一定要投钱，不投钱的都是骗人的。当然一环股东也可以不写在营业执照上，通过签订合同的方式来进行约定，也是可以的，同样产生法律效应。

核心的4个要记住，一要投钱，第二要全职干活，第三承担亏损，第四按约定享受投票权和利润。

放羊帮在设计一环的时候，独创了2个点。第1个找准画像，比如当地有资源的医美渠道代理，让进来的人除了投钱还能干活。第2个我们设计了一整套非常牛逼的方案和谈判话术，能够轻松让一环候选股东投钱。每个人投50万到100万给医院，这个点是很多医院老板梦寐以求的事。融钱融人融资源，融来一个行业高手进来，并且带了100万的现金，100家以上的渠道店家。很多医美老板，想招募这一类的人，因为没有一环的方案，无法吸引，无法驾驭。所以这一块的资源白白浪费，我们放羊帮针对这一种资源，通过一环的方案，可以直接敲定，非常有杀伤力。

那什么是二环股东？二环股东是指只投钱不干活的人，也不强行要求提供资源。而且投的钱数量通常在20万以上，投资人主观不想承担亏损，但事实上是要承担，不需要写入营业执照公司章程中。因为他们的

出发点就是投资，然后等待回报。只要是投资，就一定会考虑两个点：第1个是回报率高不高？第2个是风险系数大不大？在放羊帮的设计当中，和市面上的设计是完全不一样的，很多机构在经营的前期中期或者后期，都会遇到资金困难。而身边总有朋友想入股，由于不知道股份怎么分，账务怎么公开，如何退出。

特别是在退出时，不伤人脉，因为自己收过钱，但没有处理好关系的阴影。所以很多老板在融朋友资金的时候，是非常纠结和痛苦的。2018年，有一家浙江的医美机构老板，因为不懂二环的设计，有一个投资人给他投了100万，占他30%的股份，还签订了一份协议。如果医院赚钱了，按利润的30%分红。如果亏本了，需要偿还100万给这个投资人，并收取10%的利息。而且这个医美的老板还把他的房产证，给了对方做抵押。听完我就晕菜了，这是典型没有参加过放羊帮学习的后果。如何进？如何管？如何分红？如何转？如何退？这些都需要在收别人钱的时候一并考虑清楚，黑纸白字的写下来，并签订到合同当中去，对双方都是一个保障，而且公平合理。

要么交学费给放羊帮，要么交学费给市场。往往交给市场的费用都是交给放羊帮的几十倍，举例别人给你投资100万，没有处理好，打官司不说，而且反目成仇，连朋友都没得做，其实只需要花10万块钱，找放羊帮购买这个2环的模块，一切问题就解决了。

那什么是三环？三环就是我们医院的原创股东，也是我们渠道机构，需要转型升级的一个重点。渠道医美机构根据业务形式可以分成两种：一种是以代理为主，医院只是一个手术加工中心，他们要分70%给到大代理。大代理下面有小代理，小代理通常拿50%。所以他们会有20%的差价，这一种模式下，医院不可以接受客户任何信息。大代理通常会请管家，放在医院里接待他们的顾客，客人上厕所，管家会跟着去上厕所。客人咨询的时候，管家也会坐在边上。客人进了手术室，管家也会跟到手术室去。形影不离，就怕医院把客户信息搞走了。

第2种渠道机构，有10-30个人的市场团队，开发了很多美容院，美发店，直接分50%，业务员再分回款的10个点。这种机构在渠道机构当中占主流，经营稳定的话，老板是能挣钱的。这一类的店家，我们可以从中找出一些想开整形机构的老板娘，把他们升级成为我们的三环原创股东。比如说从中找出10个甚至是20个人出来，让这些人，交钱交心交资源。让她们联合起来，共同来经营这一家机构。机构的流量，当月就可以做大。这样平台方，就需要安心把技术做好，把流程做顺，把服务做好，让客户满意，客户就会有复购和转介绍，形成良性循环，生意会越来越好，大家可以分的钱就会越来越多。放羊帮的三环原创股东，这个板块，帮助了300多家医美机构。

什么叫四环？四环是我们医院的店家股东，也称为VIP合伙人有一部分人她不想开整形机构，只想把资源进行变现。没有忠诚度，也不愿意交几万块钱加盟。这一类人我们也研发了一套，非常好的解决方案，这样的人不忠诚，有奶便是娘，每天看哪里有好的方案，哪里有更高的分润，哪里有比较好的设备技术，好占便宜，摇摆不定。

我们会从两个点入手：

一，她的需求端。因为店家同样会遇到资源枯竭，我们会给他拓客方案和拓客神器，在别的地方他找不到这样的资源，只有放羊帮有

第二，我们会给到一些超具杀伤力的店家合作方案。让他好好带客，而且带过来的客人都是他的，而且我们还配合后面的7环，新裂变出来的客户也算他的，这样他的收入会有几重叠加，会赚得盆满钵满。

什么叫五环异业股东呢？就是把同源异业的店家老板娘，通过一套方案串在一起，大家共同实现资源共享。这个板块初次和放羊帮合作的客户，不要着急使用。因为这个板块操作起来有点难度，要等把我们的347环都使用落实之后，第2年的时候，就可以导入这个环。

接下来给大家介绍一下六环员工股东。企业的服务都是由员工做的，如果员工上班盼着下班，月头盼着月尾。5:30下班，5点31分，一个人都不见了。这样的团队是没有任何战斗力的，客户的满意度也无从谈起，因为大家都只在乎那一点底薪，根本不是老板心态去做事。

如何解决这个问题呢？那就需要导入六环员工股东，让每一个人都成为老板，他们就会拥有老板的心态去做事情。医院每赚一分钱，都跟他有关系，这样就可以调动起员工的工作积极性。永辉超市就是利用合伙人做到了全国超市中的第1名。华为也是利用合伙人模式，做成了中国民营企业第1名。

我们放羊帮也导入了合伙人模式，像我们李雄区长一年365天天天上班，每天晚上工作到凌晨1点，不需要人监督，动力十足。还有我们教练们，一个月30天，每天都在空中飞行，很少回家，激情四射，精力充沛，因为他们干的越多，赚的就越多，因为他们自己都是老板。给大家介绍一下会员股东，也就是我们的第七环。相信大家办过会员卡，超市有会员卡，蛋糕店有会员卡，商务酒店有会员卡，按摩店也有会员卡，水果店也有会员卡。会员卡是一种充值打折的关系锁定卡，这一种卡在低频消费的医美机构来说，是不好推进的。

所以我做了一个创新，把它和股东结合起来，股东解决了身份的问题。老客户不转介绍，他很担心朋友会有顾虑，赚了他朋友的钱。如果给顾客赋予一个老板身份，消费即投资，那么这种顾虑就打消了，而且真真正正的还有年终分红。因为是股东，反正要做医疗美容，只要这家机构的技术好，服务到位，到哪里都是做。为什么不到自己入股的机构做呢？身边的朋友要做整形，他就有义务更有责任，把朋友带到自己的医院来做项目。

放羊帮的教练们，把我们这一套七环会员股东系统，针对直客医院，进行培训辅导，深度落地，创造了一个又一个的神话，很多医院业绩，提升2.5倍到8.7倍。放羊帮秉承，为客户出业绩立心，为员工谋幸福立命。一路高歌，一路奔跑，美健中国，放羊天下。祝各位医美老板，业绩长虹，基业长青！