月子会所营销策划方案 月子中心市场营销渠道

产品名称	月子会所营销策划方案 月子中心市场营销渠道
公司名称	深圳市酷思医美医院环境设计装饰有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	全国所有城市均可提供服务
联系电话	18718568128

产品详情

月子会所营销策划方案 月子中心市场营销渠道

月子中心拓客引流培训视频 月子中心百问百答销售话术培训视频 月子会所拓客引流：6大陷阱

月子中心促销/活动如何师出有名，客户又喜欢，销量又很好。

月子中心促销/活动是一把双刃剑，没用好，伤客户，伤品牌，伤店员，伤钱财，浪费时间，真是劳民伤财啊。

1、月子中心服务6种提炼方法，备孕服务，孕期服务、月子服务、育儿服务、情感服务，伴随服务。

2.销售技能，客户的策略才是销售的策略。细化加强顾客到店体验感，进化客人当家人，为顾客解决问题、与顾客交朋友、客户高度认同，成交分享引流传播。

3.活动策划，用氛围去成交客户，客户可以拒绝广告，无法拒绝娱乐。合适的价格，合适的方式针对合适的人。

4.把客户发展成讲师，邀请出所宝妈回来，讲解一下月子期间的体验。用客户的语言成交客户，把客户发展为讲师。

5.月子中心如何赚钱的公式，邀约率×客流量×进店率×体验率×停留时长×购买率×购买客单价×转介绍×裂变×宣传率。

6.月子会所卖点，就是宝爸宝妈消费的理由。企业寻求和思考卖点的过程，就是寻求产品差异化竞争优势的过程，提炼卖点，展示卖点，诱惑目标客户对交易产生兴趣，从而购买产品。

7.不能按照老套路，光推价格。而是应该通过聊天，更加了解客户的需求点，关注点。站在客户的角度帮助她们解决问题。耐心聆听，挖掘客户内心真实想法，从沟通中导入服务。

月子中心拓客引流体系：1、建月子中心集客体系：

不等客进店会拓客，会引流、有方法、有工具

2、增月子中心门店业绩：

高转化、高客单、高复购，实现月子中心利润

3、有月子中心引流规划：

制定年度的门店引流活动计划，掌握趋势引流

4、会月子中心引流方法：

从促销活动目标，财务、主题、方案、评估等

5、懂月子中心引流话术：

引流产品卖点提炼、话术设计、组合连带销售

6、月子中心门店新引流：

能制定月子中心拓客、锁客、追销、裂变方法

月子中心经营：6大痛点

月子中心拓客引流：一店一社群

月子中心拓客引流有哪些渠道？

线下渠道：老带新、全员营销、备孕期拓客、组织老客户答谢会、医院拓客、酒店会销、地推宣传、参加孕妈妈课堂宣传、闹市设展点、上门有礼促销、节日活动等等

月子市场竞争激烈，市场瞬息万变，我们要活下去，要稳住，就应该走出舒适区，改变固有的思维模式。懂得利用自媒体，线上线下活动促销引流拓客，增加品牌宣，增加业绩，回收现金流。月子中心是一个低频高消费的行业，利用好我们月子中心的六大服务备孕服务，孕期服务，月子服务，育儿服务，情感服务，伴随服务，制造高频接触带动成交。

月子中心把客户当家人，为客户解决问题，和客户交朋友，让客户高度认可，成交分享引爆传播。销售只是引导客户体验，客户主导销售流程，客户是自己说服自己购买。销售的十句可能抵不过老客户的一句，把客户发展成讲师，用客户的语言成交客户。月子中心的价值是客户的价值，客户不是为商品的成本付费，而是为商品的价值付费。我们要提前做好月子中心年度活动规划，省时省力，能快速反应，回应市场竞争。我们做活动的根本是有多少人关注，要制造稀缺，制造紧张，促成签单。营销是心理战而不是价格战！