

# 医美直播商城模式

产品名称	医美直播商城模式
公司名称	河南青驰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省郑州市高新技术开发区西三环路289号河南省国家大学科技园(东区)16号楼10层1088房间
联系电话	13140195983

## 产品详情

2020一场疫情让很多行业措手不及，尤其是对很多拓客和服务闭环必须在线下完成的行业。如果说2022年什么比较火，那么必定是直播。很多行业都在接入直播，其实在当下要保持清醒，要弄清楚自己的行业适不适合直播以及开直播的目的。

言归正传，青睞直播说一下医美直播商城模式适合当下营销吗？

医美行业作为传统行业由以下特性，比如成交流程长，复购率低、网络获客单价过高。那下面分析一下医美直播商城模式适合吗？

青睞直播给的答案是非常适合。原因有三：

1.直播是一个非常能够带动气氛和赢取客户好感的工具。另外直播适合能够去做知识分享和运营，因为直播看起来不费力而且生动。恰恰医美的整个营销流程就是要了解项目的前中后、机构的实力、医师的实力等，是一个赢取客户信任的过程，所以这一点比较契合直播的作用。

2.直播是能够进行多方式进入的课堂。

其实医美客户不光是引流为中心，运营和留存才是重中之重，因为极少有客户能够很快成交，都是需要运营和留存。那如果我们传统的运营模式可能只是通过朋友圈和微信发消息进行维护，但是话题不好展开，太浅只能聊一次，太深客户也不愿意聊。但是如果我们做一个知识增值的课程，比如对穿搭、护肤、轻医美的改变和知识，业务员只需要定期分享一下课程给意向客户，客户进去直播间能够有宏包雨和礼品进行抽奖，把趣味性和知识性融为一体，能够很好的运营客户。由于很多客户刚开始咨询不愿意进行面谈，医美直播商城模式可以通过微信公众号、小程序等方式直接进入，适合面谈前的一个浅营销。

3.直播符合当下客户的触媒方式

医美行业很多潜在客户都转移到了80-95之间，他们的触媒习惯是直播，他们能够接受的营销方式也是直播。另外还可以用直播进行裂变分享，如果增强分享的趣味性，能够裂变过来客户，而且直播不想以前裂变过来看到的广告那么枯燥，在游戏拓新和知识趣味分享的情况下，能够提高留存率。

医美直播商城模式是比较适合当下医美营销的，青睐直播开发的医美直播营销系统又不仅仅是直播，另外还有积攒裂变、海报裂变等拓客方式，还有虚拟订单、礼物、抽奖、签到、盲盒等气氛活跃工具。

我们河南青睐实业有限公司垂直于医美行业开发营销模式，不仅从技术层面出发，而且会结合当下的医美营销的痛点和解决方案，让技术真正的为营销赋能。2022最适合医美的营销工具，青睐医美直播是您不错的选择。