

# 医美美容美业小程序系统开发

产品名称	医美美容美业小程序系统开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

## 产品详情

医美原本是一个让人变美的美好事业，行业中每一个参与者都可以在洁净的土壤中健康可持续发展。通过自律联盟，通过日益完善，营造健康有序的市场环境，让医美更安全，让医美产业真正成为阳光下的美丽事业。

医美小程序商城该如何运营？小程序商城已经算是一个独立的产品了，要做好小程序，必须要有一定的产品思维。

小程序商城对于医美来说，是好的私域养鱼场之一，所以小程序商城的用户群主要是以老客为主，裂变次之，新客下单再次之。遵循721法则。

老客的圈层也有讲究，设定VIP体系，vip老客比非vip老客的权益大。vip也分等级，越，权益越大。运营小程序也是主要针对vip老客，非vip老客能享受的权益小于vip老客。这是原则，具体做法不赘述。

可能有人会担心，这样做那些非vip老客是不是会流失掉呢？是的。一定要有取舍，不可能全部都能兼顾到，对于企业来说，超级用户，也就是那些vip老客，才是有价值的。

当然了，还得要有流量来源，院内要有“一码”，用来引到线上的小程序商城，至于具体操作就不赘述了。用户价值（以下说到的老客都是vip级别老客）

以互动为核心，在面向老客的商品上，不要想着赚钱，以互动获取优惠为主，是实实在在的优惠，甚至可以免费。这是“一券”，给用户优惠，引到线下转化。一码一券，打通线上线下。（互动可以是签到，小游戏，朋友圈直接发布限量优惠信息等等，原则：设定一定的门槛，让顾客感觉这是他“赢得”的优惠，原则二：必须是实实在在的优惠，否则不会留存）

顾客能在小程序上，花少的钱，买到同等质量的产品和服务。这就是给用户提供的价值。

这样能增加顾客粘性，留住顾客。有人可能有疑问，这样做值得吗？

其实，获取一个新顾客的成本，远比留住一个老顾客的成本，要高的多的多。可是很多人的眼睛，只盯着新顾客。这是值得做的原因之一。

另外，小程序上卖的商品没有利润，但到院内去开发其他商品可以获取利润。

小程序上的商品加上开发的商品，激发出顾客更多需求，延长了顾客生命周期。在这之前，跟顾客接触的所有过程里，要巧妙的在顾客心里埋下需求的种子（具体就不展开了，以后有机会会写到）。

另外，这样卖，商品销量会增加，就又有了解上游议价的资本，成本就降低了。不过这是锦上添花效果。

而且服务好了，还有老带新，把时间轴拉长，眼光放长远点。

利润、延长顾客生命周期、老带新。就是原因之二。

然后才轮到裂变和新用户下单，把这些功能的入口放的深一点，没办法，要把重要的位置留给老客。无论是裂变和新用户下单，原则都是两个，一是设定一定的门槛，二是实实在在的优惠。

关于裂变我再多说点，裂变不是谁都能有裂变的权限的，只针对vip顾客。这样能筛选掉无价值的顾客，因为人以群分，给这种优质顾客让利，是不会有损失的。