

化妆师只靠着一个概念，成功逆袭婚庆行业，你学会了吗？

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 化妆师只靠着一个概念，成功逆袭婚庆行业，你学会了吗？ |
| 公司名称 | 东莞市数云网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 东莞市 |
| 联系电话 | 18665158422 18665158422 |

产品详情

一个即将失业的化妆师如何逆袭操控本地所有婚庆公司？并垄断化妆服务？

让所有的婚庆公司必须到他这里接单？

更重要的是，化妆师现在的业务量是以前的
倍以上！她是如何做到的？

5

我们都知道，跟妆它是没什么成本的。我们有一个企跳板的学员她做跟妆已经 10 年了，

接一单她基本都能拿到 500-600 元。

传统的接单一般都靠朋友介绍以及靠婚庆供给你业务，相当于是求人办事。

但是，现在很多婚庆公司都有自己的化妆师，所以，单独的跟妆师根

本就没有业务。

她也打不了价格战，因为其他同行根本不给你机会。

如果你没有资源操控的思维，基本上就要失业了。

接下来大家看看，她如何转变这个模式，直接逆袭，让婚庆公司来求着跟妆师给他业务的。

第一步：寻找化妆师商机

经常听牛四爷直播的都知道，其实我们不一定非得从化妆本身去赚钱，

我们可以靠本身盈利产品为你引流,抓取客户，然后跨界或者卖其他相关的产品赚钱。

也就是说，我们可以反过来做，不要到婚庆公司接单，

而是让婚庆公司到我们这里来接单，然后问婚庆公司要提点。

这远比t自己做化妆业务赚的多，而且业务量会更大。

第二步：包装引流产品，抓客户名单

牛四爷经常说，当我们本身业务难做的时候，

我们就不如把自身的业务包装成一个引流的产品，然后抓取大量的名单，

再回过头来进行谈判，变被动为主动。

也就是我们把别人盈利的产品当成我们抓取客户的一个手段。

比如，我们就可以把自己本身赚钱的化妆业务产品，

包装出一套顶级的新娘化妆服务价 1800 元，做成 VIP 卡，

持卡就可以免费获得跟妆大师的顶级化妆服务。

第三步：对接精准鱼塘

然后，我们把这张卡放到婚纱影楼、婚庆用品店等相关联的链条商家

，让这些鱼塘当做礼品赠送给我们的目标客户或者当成促销的手段。

比如只要充值 1800 元就送你价值 1800 元顶级新娘化妆服务一套。

此时，我们手上就有大把的准备结婚的客户。

我们从婚庆公司的前端开始截流，让婚庆公司接不到单。然后，我们回过头来再找婚庆公司谈。

第四步：收回化妆师 500 元

然后，我们以自己手上这些客户为筹码，再找婚庆公司谈，想不想要我们手上的这些客户？

想要，得有条件：凡是给我们介绍的客户，你得给我们 500 元/对的提成。

第五步：施压婚庆公司，整合化妆业务

同时，我们要求婚庆公司想跟我们合作，你得把你其他的婚庆化妆业务也给我们做。

这时候，婚庆公司基本就是你说了算，他们都被我们操控了。

因为我们掌控了他们想要的客户资源。

当我们的化妆业务越来越多的时候，我们不可能亲自去做了。

我们也干不过来。这时候，我们就可以整合本地所有的化妆师，

想要化妆业务的都可以加入到我们这个组织，化妆费 500
元的直接给合作的化妆师400元，

我们自己赚 100
元就够了。这样，我们在中间只是起到了一个牵线搭桥的作用。

这时，我们就不需要再去化妆了，也能轻松赚钱。

因为我们掌控了他们想要的资源，他们就必须听你的。

大家要好好琢磨这个资源腾挪的手段，非常巧妙，

把自己赚钱的产品当作抓取客户名单的手段，再以此为筹码去谈合作，从另一方面赚钱。

当后面业务量大的时候，你又成为整个婚庆行业的操控者，你的每一步都在布局。

消费者资源是我们最容易掌控的，只要掌握了消费者资源我们就很容易控制抢你业务的同行。懂吗？