

# 苏州易地推美业拓客团队服务公司，拓客活动方案助力业绩增长

产品名称	苏州易地推美业拓客团队服务公司，拓客活动方案助力业绩增长
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

## 产品详情

对于美业店来说，如何进行拓客是至关重要，为何这样说呢？因为作为一个美业店，想要业绩大幅度增长，那么就需要有大量的客户进店消费。那么如何进行拓客呢？就需要制定相应的拓客方案，然后再贯彻落实，这样才能够使店铺的业绩大幅度增长。然而很多美业店的老板却并不知道如何制定详细的拓客方案。

近期，做美容院的许女士找到了美助理，并向美助理寻求一个拓客方案来帮助她的店铺提高营业额。许女士经营美容院已经五年了，生意虽说算不上赔本，但是也不赚钱。处在瓶颈期的营业额徘徊于保底的界限，她虽然想要改变，但是却没有找到合适的方法。于是便求救于美助理。

美助理通过对店铺的了解，发现许女士的店铺并不是因为没有客户才出现这个问题，通过分析她的美容院无论是客户体验还是顾客复购率都是很不错的。与他同一条街的其他俩家美容院定位都和他差不多！大家都是通过传统手段让营业员在店门口招揽生意分发一些打折卡宣传单之类的。通过数据分析发现，许女士在几年的经营中也积累了众多的老顾客。于是，美助理通过这些所得制定了相应的方案。

1

### 一、抛出诱饵

想要吸引顾客进店，首先要抛出彩头，让顾客先进店。美容院可以通过短信营销，向所有的老客户编辑一条短信，说：尊敬的xxx，为了感谢您一直支持本店，现举行感恩反馈活动。本店为您准备了小小心意，请凭此短信在xxx（具体日期）之前进店领取。【某某店欢迎你的到来】。据数据表示，大约有80%的客户进店领取小礼物。

2

### 二、抛出优惠，引导成交

客户进店之后，接下来就要看怎样的引导成交了。客户来拿礼物时，先给他拿赠品并引导说：XXX，今天老客户回馈，领取礼物的前30人，如果购买金额超过600元，只需要将你今天的消费金额加上800元预存在你的会员卡里就可以了，以后所有时间来消费都可以享受VIP的7折优惠（实际金额需要根据产品的利润结构设计）。大约有49%来领取礼物的客户再次充值。

3

### 三、关怀老客户

对于拓客来说，老客户转介绍新客户也是很重要的一环，那如何轻松的让老客户介绍新客户呢？首先要关怀老客户，对老客户真诚，让老客户感到温暖。然后再告诉老客户说我们还推出一个‘知心朋友欢乐送’的活动，专门赠送给您这样的贵宾。只需要留下您朋友的联系方式和姓名，我们会通知他来领取。请您登记一下吧。

4

### 四、通过老客户进行裂变

通过老客户进行裂变拓客也是常用的有效手段之一。当用户的朋友来店里领取礼品的时候，进行身份确认，我们这里回到第二步进行相同的销售模式。如此反复这个活动持续了足足一个多月，成绩当然也十分理想。

通过这四步，许女士的店铺营业额大幅度上升，两个月后，营业额翻了几翻。于是许女士又开了两家分店。

其实整体的方案也就围绕着激活回头客、锁定老客户营销。通过老客户进行裂变这几个方面。不仅适合于许女士的美容店，还适合于大部分的美业店。只要作为美业店老板的你针对自己店铺的问题，找到合适的拓客方案，那么就能够使自己的营业额加倍增长。

易地推招生拓客服务外包公司【公司优势】1、多年拓客公司，5年招生服务外包公司；

2、团队素养高，全职员工到校落地；3、投入成本低，见效快，风险小，收益高！

4、按照招生拓客服务效果付费；5、提供后期可持续可优化的招生拓客解决方案！【简单介绍】

安排一组8人团队到机构服务1-3天时间，一对一沟通3000-8000名客户

引流地推卖卡60-200名意向客户，转化收款10-30万业绩

不伤害市场，不伤害客户，不伤害机构，只做真实拓客