

# 铜陵易地推美业下店地推拓客团队，美容院拓客引爆方案落地执行

产品名称	铜陵易地推美业下店地推拓客团队，美容院拓客引爆方案落地执行
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

### 特价法

其政策大致如下：

方案24、北京一家设在某医院附近的化妆品零售店，为达到招揽生意，同时清理库存的目的，在5.12护士节期间，举办了为期十天的“只要你是护士，就可享受3折”的凭证优惠促销活动。

凡是医院女性护士，凭本人工作证，由本人亲自前往，即可以3折的价格购买指定的20余种产品。

说明：此种方法前店后院是一种不错的方法与模式，但品种不能过多，折扣也要分开，从3折到6折，应该有效区分很重要。

### 超值法

方案25、活动期间消费者选购消费公司产品达300元者，额外加20元，可获赠价值XXX钱的礼包：送一个大礼包包括：XXXX产品价值148元。XXX沐浴露价值130元，旅行包价值36元。

方案26、某美容院与巧克力公司及加盟店联合举办“美丽情人鲜花浪漫日”礼品促销活动。

活动规定：凡在2月14日情人节当天，在该美容院购买任何产品或服务者分别“加5元、10元、15元，可获得不同种类的巧克力和玫瑰花一支”。

方案27、又如：顾客购家装专业丰胸套装特卖2680元(定价2880元)，特别赠送手部年卡(或美甲一张)，打时间差，用来锁定顾客全年来美容院；

说明：这是我们厂家许多年前经常用的一种方法，不能过20元礼包赚钱，而通过它带动300元产品销售，当然美容院也可以去一些大市场购一些类似东西，自己来做促销。

到后来演变成与会员制结合的，办一张卡，再加98元钱，可每月有礼物，价值3800元，但礼物不能是产品，只好是沐浴露，口手，香薰挂瓶，或者一些非常规销售的产品。

## 抽奖法

方案28、美容院举办了“月月有抽奖，季季送大礼”活动，每个月抽出小奖，每季抽出大奖，小奖为产品或赠品，凡在3个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动，奖品有十余种，其中\*具吸引力的大奖是一辆嘉陵摩托车或者香港泰国旅游名额一个。

## 置换法

方案29、也称抵价法：凡活动期间购买纤体项目服务卡的顾客，均可参加“精油空瓶抵现金活动”纤体项目服务卡：2000元/10次(无产品)

推荐产品搭配：腹部减肥：循环油+塑身油+腹部按摩霜+迷迭香(?元)

腿部减肥：循环油+塑身油+腿部按摩霜+迷迭香(?元)

关于精油空瓶的相应抵用金额：

抵用50元的空瓶有：茶树油、葡萄油、柠檬油、迷迭油、甜橙油);2.抵用70元的空瓶有：天竺葵、薰衣草、洋甘菊、檀香油，抵用100元的空瓶有：玫瑰油。

活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理(注：不超过该卡一半的次数)，同时享受正常开卡优惠政策;凭其它品牌护肤品空瓶(或包装盒)在美容院购买相应的产品，一个空瓶(或包装盒)可获九折优惠，二个空瓶(或包装盒)可获八五折优惠，三个空瓶(或包装盒)可获七八折优惠(注：总数不超过三个);

说明：第一可针对老顾客，第二可以针对新顾客，用置换概念让顾客觉得价值。

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