

石家庄美容院地推拓客团队，美容院*新拓客方案，帮你提升业绩和人气！

产品名称	石家庄美容院地推拓客团队，美容院*新拓客方案，帮你提升业绩和人气！
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

美容院的经营管理者都想找到拓客的秘诀，到底有什么好的拓客方法呢？以下的方法，希望这些拓客方法模式能帮美容院同仁们提升业绩和人气。

1、服务整改期：约一到二周，将美容院服务整改事宜全部通过宣传造势，让全体顾客知情，同时每个美容师做自己客户的客情，务必每个主要希望转介绍的顾客都要做一到二件感动顾客的事情，如给顾客写感谢信，发彩信，讲自己感人的故事给顾客预热，接待时增加一个针对性个性化的服务。

2、美容院整理全体老顾客的名单，按质量与配合度来分配给美容师。

顾客一般有三种情况：

一是高档顾客，此次通知与会即可，不要做销售工作，被聘为会议评审团成员；

二是重感情强过重利益的顾客，同时对美容院与美容师很认同的优缘顾客，

三是普通顾客，应该按照先易后难的方法进行操作，打不开局面时，老板可利用自己的资源，做几个样板来鼓动员工士气。

////

3、关于老顾客利益：

一方面，不要谈利益，只谈美容师如果通过此次评定或获奖后，可帮相关老顾客申请产品或优惠项目。（强调有些产品项目是奖励给美容师本人或其家属朋友的）。

另一方面，对于那些活动中很卖力，帮转介绍很多的顾客，有很多相关奖项，如伯乐奖，慧眼奖，知音奖等，一律以实物形式发放，如旅游，餐券，手机等，如果此奖品顾客不拿，在美容院可充抵现金，并以2倍系数做价。

5、美容师计划在一周时间内，让美容师全体通过短信、电话、登门拜访的形式，让老顾客帮助美容师自己卖卡，工作安排如下：将美容师按二人一组来操作，一人电话时，一人可以直接联系到相关顾客进行销售。为了不影响美容院日常工作，时间一般从早上下：30-下午18：30左右。

6、在周末时，将全体顾客，包括新老顾客邀请到会场进行相关美容师技能大赛的会议。

7、会议内容：以美容师技能大赛，服务宣言，感人经验分享，老顾客推崇会等内容来完成。

8、会后一个月时间，举办名媛盛典，魅力女人，女人美丽经，美丽与美容邂逅等。同时增加专家坐诊的环节。