

武汉美容院地推拓客团队，美业如何利用微信拓客营销？

产品名称	武汉美容院地推拓客团队，美业如何利用微信拓客营销？
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

对于美容院的管理者来说，永恒不变的话题就是如何提高美容院的利润，如何拓展新的顾客。当然对于美容师来说，如果能够留住顾客，并且发展顾客，那么自己的工资也就随之而增加。所以美容师也需要掌握一系列的拓客技巧，不仅为美容院成功的吸引到更多的顾客，增加业绩。而且还能够增加自己的收入，为自己今后的发展注入新的能量。

下店的美容导师除了教授其他美容师专业的美容技术之外，另外的主要目标就是帮助美容院提高业绩。而对于新生的美容院来说，拓展客源是**提高业绩的途径。同时为美容院拓展客源是为了帮助美容院前期不断的成长，巩固顾客源。拓客成为了增加美容院销售业绩上升的直接体现，而美容导师多年的行业经验，教授给美容师专业技能的同时，还能够帮助美容院老板如何识别具有潜在销售能力的美容师。然后对其进行重点的培训，这样就能够帮助美容院打造出精英美容师团队，促使美容院能够从专业性上吸引到顾客。而如今吸引顾客的方法，通过网络的运用使得拓客的方法类型变得更加的多。

互联网拓客方法：

在网络时代，专业的美容网站越来越多，这也为美容院拓客提供一个相对集中且良好的平台。美容院的老板不妨利用这样的平台，对自己的美容院进行有效的宣传。当然为了能够瞒住大众的需求，美容网站解构变得五花八门。所以为了提高效率，美容院营业者应有针对性的来选择网络平台。这样客户在寻找美容院时，就会更容易搜索到自己想要信息。

美容院在发布信息的时候，需要对美容院进行一定的渲染，但是切勿夸大其词，或者发布虚假的信息。在网络吸引顾客**的方法，就是突出自家美容院的卖点进行宣传。而目前，随着网络交易的迅速发展，很多的顾客都喜欢通过网购进行消费。而对于新生的美容院来说，抓住这个宣传方式，是十分重要的。通过低价的团购，吸引到顾客。让顾客体验后，得到身心双项优质享受，也会随之记住这家店。如果美

容师能够再次做好拓客，也就能够成功将顾客吸收到美容院中。再又顾客通过口口相传到自己的朋友圈中，这样你的美容院也就会得到一定的宣传。

微信拓客方法：

微信的兴起，让就算八十多岁的老太，也能够通过微信进行交友。并且在当家的年轻人中，十个就有九个都在使用着微信。所以对于美容院来说，不妨专门为顾客设置一个微信专用的服务平台。通过“摇顾客”的方法，将密集的人群收获到记得微信平台上。还能够通过目前人们喜欢扫二维码的习惯，将二维码贴在显眼的地段，通过扫描也就能够获得到美容院的信息。可以推出扫码有奖的活动，吸引到更多的顾客。一旦美容院的公众平台开通，随着内容的更新和增多，也就很有可能吸引到更多的顾客。

美容院如何利用微信拓客营销

还在利用****对顾客进行关怀吗?促销活动您的美容院又是怎么做的呢?还是利用打低价、折扣、让利等传统的手法?中国美容人才网提醒大家，在移动互联网高速发展的时代，如何进行微营销已经成为关键。下面就和中国美容人才网学习一下美容院微信营销吧。

想问问您的美容院在用什么工具对顾客进行管理，还是在用填表进行对顾客的管理吗?还在利用****对顾客进行关怀吗?促销活动您的美容院又是怎么做的呢?还是利用打低价、折扣、让利等传统的手法?中国美容人才网提醒大家，在移动互联网高速发展的时代，如何进行微营销已经成为关键。下面就和中国美容人才网学习一下美容院微信营销吧。

一、针对顾客管理

在微信上美容院加盟店如何进行营销呢?就目前美容院加盟店实行的会员制结构，利用微信公共平台，对会员的管理就更加方便快捷。在微信的公共平台上一键**，当下美容院加盟店内所推出的新促销、新套餐以及新项目等。为了能够拓展顾客，在促销中的内容可以添加每一个老员工带一个新朋友到店内进行免费体验。而在平日里，也可以在微信平台上推送一些服务相关的信息，比如肌肤保养、卵巢保养等之类的使用信息，不再像以往那样害怕发短息骚扰到顾客。同时在举办大型活动时，也可以通过自动回复的功能，让微信公众号的员工们选择自行参加，不再让顾客感受强迫式的促销方法。

二、锁客和拓客

经营一家美容院加盟店，管理者们心里要清楚这家美容院真正利润的来源**是那帮闲得钱多没有地方消费的师奶么你。而他们的特点就是热衷于被温柔周到的服务伺候着，如果你能将她们一个个当作女皇般服务，那么她们**会成为你的忠实顾客。这就需要在微信上安排一个客服，时不时的和她们调侃聊天。或者在她们生日的时候，为她们准备一份惊喜。比如说举办一个生日派对、每一个美容师写朴质又真诚的生日祝福，将生日的每一个细节都绘制成照片，图文并茂的发布到微信上。承载着慢慢祝福的私人定制微信推送，她们又怎么不会被感动得流下幸福的眼泪呢?

还要记住，师奶们都有一个共性——贪小便宜。精打细算的主妇们，只需要动动手指转发到自己的朋友圈中就能够获得小礼物，这样的事情她们又怎么会不会做呢？至于说怎么让这帮客户都聚集到微信公众号上，相对容易。让服务她们的技师都手把手教她们扫描二维码，直接关注，或者****，让她们都添加微信号，门口也放个二维码。

三、传播正能量，创造业绩

不得不说如今美容院加盟店内部常常缺少一种正面语言和正能量，想要提高整体业绩，首先就要从内部开刀，传播正能量。而微信公众平台就是一个非常好能够传播正能量的平台，在微信中推送每天发布学习内容，建立讨论群，并还能够及高额业绩给予送花及表扬！增长员工士气，聚集更多正能量。

*后，向大家介绍一下海底捞收获顾客心的小智慧。他们利用**传情时有“三步一时”的原则，在推送给消费者的信息内容中不能带有商业味道，不能用**平台，不能**，定点准时发送。所以说没有真挚感情的投资，又怎么会得到真实的回报呢？