

阜阳易地推教育美业地推引流推广团队，美业门店拓客引流6大误区，你中了几个？

产品名称	阜阳易地推教育美业地推引流推广团队，美业门店拓客引流6大误区，你中了几个？
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

2021年，大多数美业门店依然走不出“流量困局”。

一系列基于微信小程序裂变、到店消费充值赠送礼品为主的低价引流活动频频推出。但一番热闹后，门店的“流量焦虑”似乎并未缓解，生存现状依然艰难，甚至有门店花了大价钱却买了个教训。

不可否认，拓客引流是门店不可缺少的营销活动，只是很多门店在活动的认知上、设计上走偏了，导致活动投入很大，收效甚微。

为此，小美近期和一位从事美业长达10年之久的行业老兵，根据他的讲述，整理出美业门店在拓客引流方面存在的6大误区，希望能给老板们带来一些借鉴和思考。

误区一：只为引流而做活动

只为了引流而做活动，肯定会有许多后遗症。单纯寄希望在引流活动满足门店正常营业需求，难以做到成本的平衡。

许多商家经常在热门流量平台以低价促销的方式获取新客户，对进店客户质量完全没有要求，即使促销活动做的越多，越容易导致误入歧途。当客户进店时，员工会铆足劲地推荐其购买套餐，争取客户多掏钱，就会引起大部分客户反感，起到长期负面宣传效果。

如何打动客户不能单凭低价，应从性价比、技术、服务等方面去展现活动产品价值。

做活动要用回馈心态做，顺便激活门店流失客户，再利用有效的活动软件让参与的老客户、流失客户介绍新客户，几乎都能做到参与活动的老客户可以转介绍来一倍以上的有效新客户。

这才是传承服务行业靠口碑的老道理。

误区二：低价项目做引流

配套几个平时客户不怎么消费项目组成低价套餐，再用线上线下各种形式推广，是美业行业这几年*常见的拓客活动形式之一，这也是*容易出现问题的活动形式之一。

通常门店技师只能基本满足每天正常到店的人次，一旦人数量暴增，服务能做好吗？

有些门店明明知道客户体验很差，但是他们并没有意识到问题严重性，以为多赠送2次或3次项目再次到店体验可以弥补，实际上顾客第一次体验差，第二次还会去吗？其实这样的活动起到的隐性负面伤害非常大！

对于一家新店来说，拉新客是必要的，就是得平衡好引客项目的服务能力、客户满意度把控及门店付出的成本。

经营时间超过两年及以上的门店如果想要新客户，就需要对客户进行分类。会员分类点击：不会留住老客户，再怎么拓客都是白搭！

综上所述，老店拉新，慎重选择低价组合套餐作为引流方式。

误区三：活动就应该少赚钱

当下，“价格战”已是常态化现象，造成很多门店一度认为不跟随降价，自己的客户可能就被隔壁老王抢走了。

引流已经付出成本，门店成本怎么平衡？做活动，**不止表面看上去的那么简单。必须得明确活动目的是什么？

对绝大多数门店来说，肯定是赚钱。前期订单数再多，后期顾客不到店转化，都是白费功夫。所以，活动中的每一个环节、每一个细节都是需要围绕到店转化来精心设计的。

在做引流活动时需要理性定价，可以参考电商日常价格制定套餐，不过度营销前提下，基本都能锁定活动期间四分之一以上到店换卡的客户。

误区四：多种转化项目设置

在消费者心理学理论中，选择困难是普遍存在的。当被选择的商品过多时，消费者会减少购买，同时其满意度和对待某种商品的偏好度也会下降，这已经成为一种消费规律。

当转化的项目设置过多时，客户在有限的1-2分钟时间内，每当增加一个选择，就会降低三分之一的购买意愿。因此，转化项目不宜设置过多。

误区五：活动做高额充值

对于很多门店而言，“充值多少送多少”的活动屡见不鲜。高金额充值活动真的好吗？

一是对于门店拉新作用不大，因为新客户没有建立起信任感，活动办得声势浩大，结果都是老客户在充，新客没有高信任度很难被高金额预存锁定；

二是高额充值活动的预收款，很多门店难以理性管理，还有一部分门店做这类活动的背景是老板缺钱，用预收款填补债务窟窿，也断掉了门店后期经营的现金流，也出现了很多跑路的门店。

误区六：为了活动而活动

自2018年开始，线下门店各种活动满天飞，看到别人做自己也盲目做活动。

如果你真的想做活动，有3个指标需要考虑：

1、没成交客户的反感比例。这个没有标准衡量标准，靠活动现场观察，如果表现不耐烦客户比例过高，活动一定会起到负面作用。

2、老店回馈活动新老客户占比。一场活动转介绍及激活流失客户占比没有达到60%以上，活动成本摊到新发展客户上，成本将高得吓人。

3、转化比例。在不过度营销前提下，预售金额能不能达到门店平时一个月的开支。

写在*后：

门店引流拓客，不是表面我们看到的那几下子。练好内功，有合理和标准的服务体系，才有能力去做好客情维护客户。

易地推招生拓客外包服务公司主要服务于艺术培训机构，体育培训机构，汽修美容等门店，为机构拓客招生方案以及执行。

【公司简介】

本公司是全国较早的拓客招生机构，公司有两百人的团队，长期为全国培训机构提供招生拓客服务，现已服务*千家机构的招生拓客，获得客户****！

【服务对象】

舞蹈、乐器、美术、声乐、书法、国学、形体、武术、棋类、跆拳道等培训机构。

汽修厂美容，美容院，口腔门店等实体门店。

【拓客模式】

一般情况下会安排一组8人团队上门招生拓客，我们主要采用地推体验课或者体验套餐的形式，锁定机构周围3公里范围内的学校、社区和商场等，筛选过滤符合要求的意向客户了，通过沟通，现场让家长付体验课费用或者套餐费用，让客户直接到店体验，直接转化。

【合作保障】

- 1、易地推是5年招生拓客服务外包公司，签订合作协议，保障生源质量，按实际效果收费；
- 2、全职的地推招生拓客团队，拥有多年的行业实战经验，专注少儿艺术培训、体育道馆培训等地推引流；
- 3、团队一般6-10人，招生周期2-3天，招生目标50-200人，完善成熟的招生拓客流程和方案；
- 4、一次合作不是目的，希望通过初次合作，建立第二次第三次甚至市场托管服务；