

扬州易地推百业拓客团队，美容院开业活动方案策划，美业营销拓客团队

产品名称	扬州易地推百业拓客团队，美容院开业活动方案策划，美业营销拓客团队
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

美容院一般拓客都有三种方法：1、粗放式拓客2、**式拓客3、资源式拓客
粗放式拓客：街头派单，扫二维码，微营销转发点赞等**式拓客：转介绍，锁定目标拓客持续跟进等；资源式拓客：异业结盟，资源拓客，把顾客变成股东分红拓客等。这其中，就已经经营很多年的美容院而言，转介绍是一种好的方法。
留客**思路：一、顾客为什么马上购买，敲门砖与**优惠：有了敲门砖，拓客真不难，没有敲门砖，拓客很零散，敲门砖的设计，这也是拓客的重中之重，即不管什么形式与方法把顾客引到店，到店第一步，卖什么，如何让顾客*成交，这才是关键点。二、通过什么渠道，方法形式找到顾客，长期跟进；在确定敲门砖后，要思考通过什么渠道与通路找到顾客，如广告，团购，异业结盟，转介绍等。通过什么方法与形式找到顾客，如派单销售，微营销扫二维码，陌生拜访等，然后通过沟通与跟进，让顾客进店。三、到店后如何培养成老顾客，主顾客，如何转卡与转项目新顾客进店后，**要做进店4天的服务与销售流程，来完成从新客到准客地过渡，然后通过1—3个的培养，完成从准顾客到老顾客的工作。四、如何实施。投入多少人力，物力，财务，效果评定：后形成方案，进行评估，执行，反馈，总结，再实施的拓客循环过程。

【河南易地推市场营销策划有限公司】与您分享：*拓客
一辈子不缺顾客，淘汰劣质顾客！并且以有消费能力和消费习惯的女人为目标客户；*二我们会用卡项设定留客环节，*话术服务接待流程。让顾客轻松愉快成交，自愿成为本店贵宾会员，并且还会自发介绍顾客来本店消费；*三升单、转卡，锁客，店务、内训、感恩全程渗透，提升店务管理、培训员工，维护客情、感恩服务、不销而销，促进美容师和客户之间的感情，增进顾客对店家的归属感。锁定顾客整年到店消费不流失，挖掘顾客消费潜力、提升消费档次！！*四收钱，成为本店的忠实客户，有效提高新老顾客到店频率，顾客每月到店5次，全年到店60次，增加美容师的销售机会，还让顾客单次到店多项消费，加快卡项消耗速度。