

如何在美容院进行社区裂变拓客，每天引流200个客户，营业额超过20W？

产品名称	如何在美容院进行社区裂变拓客，每天引流200个客户，营业额超过20W？
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

每月房租、水电加员工工资，这些固定支出，导致病急乱投医，尝试了各种各样的方法，却毫无起色……

参加过各种课程，尽是一些画大饼的东西，没有任何实操性，学了还是等于0……

不懂营销，也不知道如何吸引客户，只能用*粗暴的方法，一个个的推销，抄袭同行……

美业同行多，只能打价格战、送礼品，利润低的可怜，只能亏本赚吆喝……

这些现状，相信是很多美业老板都在经历的……

要如何改变呢？

今天，让我们一起来看看这个美容院老板，是如何巧用“社群+免费思维”，当天引爆200多个客户进店，1天销售额突破20万……

希望可以通过她的案例，能够给你带来一些启发：

一、建群，抓潜

还记得他们店刚开业不久，以开业作为活动的主题，建立了一个微信群，在群里发开业送福利海报，做抽奖送礼活动，礼品成本是15元钱。

群里刚开始的人数大概在30多人左右。我先让他群里发个红包，试试看**怎么样。

结果，抢红包的人多，但是群里回复的人很少。相信建过群的朋友，应该深有体会吧？

于是，他私聊这些群成员，告诉他们晚上8点有秒杀抽奖活动，务必进群关注群动态。

后面很多人就问他秒杀什么？抽奖什么？她就给他们制造悬念，说福利很丰厚，到时群里会通知大家。

二、口碑营销，渗透

晚上，十几二十块的发了几个20元红包出去。

总共大概发了200元，然后他先在群里简单介绍下今晚送出去的这款面膜产品。

这时候，群里就有部分人在问了，这款面膜效果怎么样，保湿、美白怎么样等。有些人还聊到自己以前使用面膜的情况和效果。

**的营销是口碑，自己人假扮客户，在群里分享自己使用产品后的效果，敷面膜的图片等等发到群里。这样就更有信服力了。

三、秒杀活动，成交

晚上8点的时候，第一轮秒杀活动，只要抢到**红包，就免费送一款价值198元面膜，送出去10份。

连续发了10轮红包。当然抢到的人，仅能获得一次奖励。

第一个晚上，由于群里只有50多人，所以他先送出10盒面膜，抢完就结束。然后老板告诉群里的人，没有抢到的，明天晚上继续抢。

四、交付，服务

那么这些抢到的人，怎么领取呢？

因为基本上都是本地人，所以老板让这些中奖的人，集中到第二天早上10点到他们店里去领取面膜产品。

让员工提前装扮好店里的活动场景和氛围，并准备好茶水等候客户的到来。

那么到店里领取产品的客户，肯定不能让她们白领走。这里我们让客户做了几件事情：

第一件事：是要做好店面的布局，一定要让客户感觉到你们是真正在做活动，条幅、海报、产品、宣传贴、人员接待等等，都不能落下。

第二件事：是老板跟客户拿着产品拍照合影和客户敷面膜的照片。

第三件事：是客户把拍照合影和敷面膜的照片发到群里，并添加一句话：我已经领取了老板送出的价值198元面膜了，包装很精美，质量很不错！

第四件事：是让客户转发引流海报和合影、敷面膜的照片到他们的朋友圈，吸引他们的微信好友来加客服微信。

为什么让客户转发朋友圈？

是为了下一步裂变做准备，吸引更多的人进群，另外一个转发朋友圈后，再送一套价值298元化妆品套装给客户（成本30元）

以上动作完成以后，群里就开始活跃起来了，很多没有中奖的人，在群里看到中奖的人不断地往群里发图片，发现场敷面膜的照片，发领取礼品的合影。同时也有一部分新人进群了。

这个时候，群里就有很多人在问他们使用面膜后的感受，效果怎么样？

大家都知道互惠原则，你拿了别人的好处，总不可能当着众人的面说产品不好，对吧？于是领了面膜的人，就在群里夸了产品一番。

当看到一大堆人不停地在群里做见证，说产品好，那么再质疑的声音也会被压下去。

五、再次秒杀，裂变、追销

在第二天中午的时候，老板继续在群里互动，发了一次群公告，告知所有人活动内容，活动细则，活动抽奖产品介绍。

那些没有中奖的人怎么办？

我们让群里的人，只要邀请10个当地女性朋友进群，就可以免费获得一盒价值198元面膜。

陆陆续续就会有人进群，老板每间隔2~3个小时就在群里发活动公告。

同时发一些客户的见证图片。到了晚上的时候，不知不觉群里的成员人数已经达到了200多人了。

通过红包互动抽奖后，送出一部分名额后，老板开启了新一轮秒杀活动，19.9元抢198元面膜一盒！

为什么很多人愿意去付这19.9？

一个是因为有前期的价值塑造、客户见证，此时激发起了他们的**体验欲望了

另外一个只要抢占这个秒杀名额，会进入下一轮抽奖活动，就是送价值298元的化妆品套装。当然转发朋友圈积攒28个，也可以获得。

为什么选用面膜？

因为面膜是一款高频的复消产品，很多爱美女性一般都使用过，所以教育成本非常低。

客户很容易体验到产品的好坏和效果，商家很容易产生低成本高价值的效应。

因为这款面膜材料是选用韩国蚕丝布的，效果非常好，而且没有任何添加剂，没有任何副作用，已经卖出了一百万多盒，所以效果质量完全可以！

两天活动下来，总共送出去不到20盒面膜，成本大概300多元，同时送出10几套化妆品套装，成本也在200多元左右。但是群里面却成交了60多个19.9元秒杀面膜和10多个298元化妆品套装（秒杀价99元）？

秒杀面膜一盒赚5元，60多人，也就有300多元利润，对吧？

298元化妆品套装，成本30元/套，10多人**，也就有600多元利润，对吧？

所以，这两天秒杀活动，他们付出了500多元成本，但却也获得了900多元利润。

这里还没结束后，所有的成交和利润都在第三天中爆发！

第三天还有很多群里的人员不断的往群里拉人，一个群满500人了，后面还有很多人拉人进群，后面不得不又建了另外一个群。

整个群里互动，还是按照前面两天的玩法去运营。记得到第三天晚上的时候，已经裂变4个微信群了。

由于送出去的礼品人数几十人，同时**的人也有几十人，还有一些没有抢到产品，或者**产品的人。

老板都邀请他们在他们开业的时候，都可以到他们店里去坐坐，体验体验。

于是整个美容院被挤爆了，后面由于人数太多，应付不过来，不得不分两批去美容院。

今天的案例分享就到这里，所有分享的产品或运营案例，有些可以复制，有些需要 we 根据具体情况进行变化。分享这些就是给大家提供一些思考方向！

60后的人做生意，主要靠政府人脉；

70后的人做生意，主要靠交际关系；

80后的人做生意，主要靠产品品质；

90后的人做生意，主要靠客户**；

00后的人做生意，主要靠直播老铁；

——但以后不论做什么生意，其实都是在做社群