

驻马店推拿按摩店营销推广代运营公司

产品名称	驻马店推拿按摩店营销推广代运营公司
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

推拿按摩店，拨筋按摩店，都是一个性质，要让顾客朋友们通过推拿或者拨筋按摩能使病情改善，康复。大部分人都是有某个部位不舒服，才会去推拿，按摩。比如说颈椎病，你要保证人们能一次见效，那肯定会得到顾客的认可。而且颈椎病必须要拨筋，推拿也要推拿颈椎那2根筋，千万不要推到动脉那里，否则轻者不舒服，重者瘫痪，再重者休克！

任何磁疗仪器只能对于健康的人群有保健使用，真正身体不舒服还要手法按摩才会改善的。所以任何一个推拿按摩店，或者拨筋疗法店，都要了解人体的需求，根据你的技术能力来收费。

再说说保健品，有很多的按摩店为了增加盈利，代理一些保健品，而且国内部分保健品内有西药，一定要选对保健品的品牌。让大家安全的，没有副作用地去使用。

建议顾客找个靠谱的中医，吃中药加按摩，这样见效会快点。顾客的病情通过推拿，拨筋改善了，治愈了，也就是在经营自己。如果你的推拿按摩店一直没有多少顾客光顾，那你赶快去拜师深造！因为你的收费很低（没有真正的技术绝对不敢收高费用的），那些贪图便宜的顾客也会白白浪费时间和金钱的！

实体店受地域限制，一般客户基本是方圆3公里以内的。

这时候，就要注重体验与服务，这才是生存的根本。

具体怎么做呢？

- 1、我们在营销推广时，范围不要超过3公里以内，不要做无用功。
- 2、定位自己的服务人群（低消费、中档消费、高消费），只能针对一种人群。
- 3、目标客户的定位取决于店铺的硬件与软件（装修，设备设施，服务）。

- 4、推广活动以体验为主。（体验券、亲友体验券、活动体验券）
- 5、中医、养生专家免费讲座，邀请周边住户来参与，现场抽奖，免费体验，套餐办卡等
- 6、老客户维系。建立微信群，线上微信小程序或者视频号分享中医养生知识。
- 7、微信群多发红包，鼓励转发分享养生知识链接。转发有奖品或体验券。
- 8、组织郊游活动，增加与客户的粘度。
- 9、记住客户的生日，发生日祝福，送礼品、体验券。

第一，找一个营销的开口

就是你需要在你众多的项目中找出一个项目作为开口，让大家先知道，体验到，好的营销就是体验式营销，而推拿当场体验就会有感受，非常适合；

如果我是你，我就选颈椎，做一个单页，一面写上你的店名、地址、电话、项目、价格、店内环境等等；另外一面写上颈椎项目，如何自检自己的颈椎有没有问题，带来哪些工作生活的困扰以及后期的严重性等等。

第二，找到你的顾客在哪里

一般以店为中心，第一轮选择3公里的圆，找到人流量集中的地方派发，注意派发单页也是有套路的，定时、定点、多人一起，建议你穿个白大褂拿个凳子跟随派单大部队现场就可以体验，稍微搞两下，然后邀约进店体验登记电话姓名或者直接成交98元；

第三，设计好进店顾客如何转化

免费来的，98的如何转化，如何找到下一步的需求和设计好成交的路径；每一个项目都不是一次就可以解决，而且有的需要配合一些产品比如药油、膏药，做一些套餐进行转化、升单；

第四，做好老顾客的结果转介绍

推拿是个效果型项目，做完会有感受或者缓解，非常容易传播，如何做后续的营销，很多值得挖掘的点，比如所有老顾客拉进群内，每天告诉他们一些动作、练习发一些福利等等；营销是需要靠智慧花心思落地转化成结果，不是一个点，少的也是一条线。

营销也是一个双刃剑，做之前必须准备好对应工作，比如人来了怎么办？

伴随我们的成长，来自身体上、心灵上的压力也会随着增加，其中来自身体上的身体症状不仅影响到人们的日常工作或者学习，而且如果不及时地恢复以及治疗，对身体的负担也会越来越大。基于当前用户关于身体健康方面的诸多症状问题，按摩服务业也迎来了新的挑战 and 商机，这也让按摩店小程序开发逐渐火热起来，更好地推动传统按摩行业朝着移动互联网的趋势发展。

一、按摩店小程序开发概述

移动互联网技术的快速发展，为我们的生活带来的诸多的便捷，其中按摩小程序开发正是结合了当代人对于按摩方面的需求，提供多种人性化的功能板块。借助移动互联网平台，用户可以实现对于按摩店的信息化预览，了解相关资讯内容，同时支持在线预订、在线咨询以及下单支付等功能。

二、按摩店小程序开发为何能够流行起来？

1、当代人对于按摩服务的需求度上升

在生活压力、学习压力以及工作压力的面前，当代人的身体很多都出现了疲倦的现象，他们需要在闲暇的时间给自己的身体来一次放松，在释放压力的同时还可以享受按摩过程中的舒适体验，用户的需求度上升，自然会让按摩服务在当前的环境下流行起来，毕竟有需求既有市场。

2、互联网平台能够适应“线上+线下”的模式

“线上+线下”相结合的运营模式作为当前的流行趋势，自然能够很好地符合现代人的需求，即可完成线上用户的引流，以舒适的线下服务满足用户对于按摩放松方面的需求，这样的运营模式更加适用于长期的发展。

3、能够更好地促进传统按摩行业的发展

传统的按摩业需要顺应互联网时代下的转型发展，通过按摩小程序开发不仅能够便于用户了解到按摩服务业的各项信息内容，同时也能够更好地加品牌的宣传推广，定位发掘更多的用户群体。

目的“互联网+大健康”时代背景下，政策的大力支持等原因，使得保健按摩行业线上线下的电子商务模式产业应运而生并得以火爆，它已成为新一轮投资热点。一款按摩店小程序开发能够以互联网平台的便捷性，优化用户的使用体验，针对用户当前生活中的痛点提供多种服务需求。

APP开发公司腾德科技在开发APP的时间里，接触过很多要做按摩店小程序开发的客户，为此也开发了多款成功的按摩店小程序开发案例，不管是在经验还是软件的维护中都是比较完善和负责任的，如果你有这方面的按摩店小程序开发需求，欢迎致电按摩店小程序开发公司腾德科技，咨询热线：181-7119-8286，我们会有专人联系您，跟您详谈功能。

那我就来说说怎么获取客户，直接告诉你怎么做，比较快速，比较高效，低成本，全程可控的拓客模式。

一、目标客户分析

既然是正规推拿按摩店，调理颈椎病腰椎病，那么客户群体非常明显，就是患有颈椎病腰椎病的人群，尤其是老年群体。

二、这些人哪里？

或者说他们在哪里出没？其实，药店买药、超市买生活用品、菜市场买菜、幼儿园接送孩子，都是老年人会经常出现的地方。但是这些地方人群不只是老年人，而且信任的程度不够。那么老年活动室，老年

棋牌室，老年大学就是非常合适的客户群体集中区域，而且老人之间的信任和传播程度非常高。

三、用赠品的形式吸引进店

很多人说用赠品营销，赠品营销和吸引进店这两个模式的目的有些区别。赠品可以是售前，售中和售后，主要用来刺激成交，提高满意度。而吸引进店就是在目标群体集中的地方赠送礼品来吸引客户进店，方便后续的了解和沟通。

我们要设计2-3款针对调理颈椎病腰椎病的低成本赠品。可以是按摩器，可以是颈椎腰椎药贴，可以是几次体验疗程，也可以是一套正确调理颈椎腰椎的教程。你要根据你的情况适当地选取赠品，并在不同的区域测试效果。购买可以在阿里巴巴网上批发，非常便宜。

我们要把赠品通过目标客户集中的地方，送到目标客户手中。一定是以礼品卡的形式，让客户进店来领取。

四、让客户了解价值

这一步就是非常重要了，客户凭礼品卡来领取产品，一定要留下客户的微信或者手机。同时，趁着这次客户进店的机会，让客户了解我们的店，对他有哪些价值，效果如何，专业技师有多少，服务的专业化程度。这些都是需要一整套的话术和准备来呈现你的价值。第一次一定不要与客户直接推荐销售，除非是你的第一次赠品是几次体验疗程，客户主动询问。之后不断的通过电话或是微信与客户沟通，经过2-3次的了解和互动，就能把一定的目标客户转化成为真正的客户。这个利用赠品来吸引人进店的模式和具体的操作步骤就介绍到这里了。具体如何打造你的价值，如何设计你的疗程体系，如何设计成交流程是下一步要做的工作。可以随时咨询我。推拿桑拿馆怎么做营销？或者说有什么样的引流工作是规模小的店也能做，营销成本（钱）比较低的，而且效果可视。

推拿是一个典型的服务行业，与客户面对面接触，与机器不同，手到感觉就到，客户舒服，这是现在的仪器很难做到的。这也很考验技师的功力。

现在，先谈普遍可行的方式，

- 1、客户推荐优惠政策。好好利用已有的资源，老客户肯定是你能用上的比较有效的资源，毕竟这些老客户跟你们有一定的接触，而且服务这个产品一旦有客户肯定，就带有“个人背书”，传递起来比较受。
- 2、可以考虑和一些平台合作，比如美团。虽然美团条件有些苛刻，但你可以做一段时间的推广，引流，后期做些工作留住客户。注，平台引来的客户，粘性不高。
- 3、朋友圈，现在比较常用的方式。
- 4、传单是比较简单，比较经济的，而且自己（员工）直接下街与客户交谈。效果一般，没有效果。

再聊一些也是可以试的方式，比如，你店有不少白领型客户，中青年客户。可以考虑直接对接企业的员工福利板块。

微信有11亿活跃用户，如果说微信是手机端的王者，那么小程序就是发给所有企业的橄榄枝。我建议从微信小程序入手。

对于商业3条腿来说

- 1、客流量
- 2、产品服务
- 3、品牌影响力
- 4、客户运营

第一，客流量

你需要知道，你的客户是谁？（性别、年龄等），他们有什么特点？（职业、兴趣爱好、消费习惯等）他们在哪里？

怎么把你的宣传送到他们眼前？（宣传渠道）

这些数据，你可以通过你店里现在的客户去统计了解

第二，产品服务

推拿属于服务行业，产品就是服务

竞争也很激烈，我们家楼下有一家，隔不远还有一家

那你就定位好，你与其他店的差异化，凭什么别人要来你店里不去别人店里？

我认为有几个点需要注意

- 1、店里的装修环境
- 2、技师的手法
- 3、服务态度
- 4、特色
- 5、品牌影响力
- 6、价格

店面的装修环境，直接决定了客户的第一印象，要不要进去

技师的手法决定客户是否再去第二次以及以后的很多次回头

服务态度决定了客户对你的态度，好事不出门，坏事传千里一样的道理，你服务好一千次，可能没人会说，甚至没人会记得，但是你有一次服务的不好，就立马会影响客户对你的看法，没办法，谁让你是干这个的。

特色决定了你的影响力

店面装修环境+技师手法+服务态度+品牌影响力决定了你的价格

当然前面的所有都是基础，如果做不好，基本上也都是一锤子的买卖，重中之重是用户运营，用户运营，你需要线上结合线下，线下来消费的人群，全部导入微信或者微信公众号，微信小程序。通过讲解相关知识，来提高你的知名度，让他们觉得你就是推拿中比较专业的，从而促使他们多次来消费，并且能带动身边的朋友来消费，做好以上几点，就可以运营好了。

当然，推拿行业是属于慢热型，你比较需要的是耐心，不断积累客户，不断宣传自己，不断改善服务质量，你只要按照上面的运营方式，坚持3年以上，你一定能在本地出名，到时候，基本都是源源不断的客流，即使你躲起来，都有很多人去找你。

关于推拿按摩店，我们先梳理一下：

第一，理疗按摩手法

第二，治疗效果，疗程

第三，传播途径

从老顾客那里获取真实的体验感受：比如环境，卫生，专业程度，服务态度，按摩手法等，这些可以融合在一起做一张海报。治疗效果，一般需要几个疗程才可以达到顾客满意的效果。老顾客之间是否是通过互相介绍推荐过来的。

理疗店好的传播途径就是真实体验过的老顾客的口口相传！！！你可以弄一个198的门槛体验卡，这样可以剔除贪便宜的人。然后让老顾客帮你推荐，办理一个198就返老顾客100元（同时新来的顾客来体验，如果觉得不行，就退还198，如果继续消费，就立马再赠送一个价值298的套餐，增加新来的满意度）这样子，老顾客也愿意帮你推荐，新顾客来体验了，就算不喜欢也无后顾之忧。

推拿按摩店如何营销？搜一下有很多的指导方法和策略，这里就不多写了。但作为经营者一定要有逆向思维，常常多想如果你作为经营者面对市场众多推拿按摩店，你会做何选择呢？

在此，我个人认为推拿营销要做三个方面：

1、营销是卖技术。

你的技术核心是什么？与别家推拿按摩店有何不同？你是采取什么样的解决方案的？

2、营销是卖好处

你的推拿能解决肩颈问题、腰痛问题等，但别人宣传时也能解决此问题。但解决问题后，给患者所带来的感觉是不一样的，有的轻松，有的立马不痛。所有顾客的感觉，就是你的卖点好处。这样就可体现出你技术的不同。

3营销是卖相信

经营者所有一切策划宣传，别人怎样才能相信呢？效果是检验别人相信的方法。因此，我认为前期可以进行大量免费的体验。因为广告要花钱，大量免费体验也是广告。这时你技术能否在一二次体验中拿下顾客，就是你技术好不好问题了。

推拿按摩店只有做好以上三点营销，才能打开局面。方法很多，这里讲下如何和物业合作来展开业务。

1、成交主张：

小区有的住户不愿意交物业费，我们就设计住户只要交物业费，就送7次正规中医推拿服务，每次半小时。（7次服务，你就有了7次成交的机会）

2、找小区物业合作：

把成交主张告诉物业就好，顺便送物业10个免费推拿名额，每个名额可以获得7次正规中医推拿服务，每次半小时。（送物业名额更容易合作成功，而且还能后续成交物业人员）

3、推会员卡：

服务时发现客户的问题，对客户进行教育，并建议办会员卡，记得送赠品。

如果客户抗拒，立即停止销售。避免伤害用户体验，客户体验不好，下次就不来了。

4、不断跟进：

因为客户人数多，服务完要加微信，方便客户预约下次时间，同时承诺不会骚扰客户。

7次服务，7次机会成交，每次都要认真的服务，态度要好。

千万不要因为免费就态度不好，这样你的辛苦付出反而得不到好的回报。

更多营销文案秘诀，请关注我们的头条号“腾德科技”

针对个体推拿治疗店新开业，知名度小，需要快速招揽客户问题，我们可做如下营销方案。

做引流产品

把“肩颈按摩”这种需求面广、操作标准化、体验效果好的项目做成引流产品，价格要很低，比如28元/30分钟。

给引流产品起个吸引眼球的名字

比如给“肩颈按摩”起名“低头族的尖叫”。

设计组合产品和优惠套餐

比如:全身按摩+肩颈艾灸,标准单价238元,可以设计两种优惠套餐:A套餐350元/2次,B套餐600元4次,现场购买A套餐,当天的肩颈按摩半价,现场购买B套餐,当天的肩颈按摩免费。店里其他服务项目保留,想使用,单付款。

专门给推拿按摩店申请一个微信号

微信名就是店名,头像就是经络图或者按摩手法图这一类有识别度、美观的。签名栏就是地址、电话,把所有客户都放到这个微信里管理。

印刷宣传单页

印上推拿按摩店微信的二维码,并在宣传文案中突出三个重点:价格低到不能再低、技师手法好到不能再好。店内干净无以复加。

留一个人看店

其他所有员工都穿上技师的白大褂去发传单。在附近小区、超市、餐馆、商场等门口每个区域一个人。白大褂胸前印上推拿按摩店的名字,这样更醒目。

发传单时

员工要向潜在客户说明,上门前要加微信预约。

立即扫码

请那些接传单并表现出兴趣的人立即扫二维码,输入自己的姓名、手机号、预约时间。

设计限流

为防止体验引流产品的人太多,可以设计限流,比如每人每周只能约一次,每天不超过多少个名额。刚开始的时候数量可以多一点,等到客流上来后,再根据技师的接待能力调整。

店里留守的人

负责管理微信,通过好友、备注信息、收款、分配时间。

技师与每一个上门的客户交流

为什么来这里推拿?比较吸引你的是什么?还需要哪些项目?根据访谈获得的客户需求,设计其他的产品组合和优惠套餐。

客户带客户

老客户每推荐一个新客户，即可享受一次免费的肩颈按摩，被推荐的新客户也可以享受一次免费肩颈按摩。

朋友圈宣传

通过推拿按摩店微信号，每天在朋友圈发一条养生、按摩的小常识。每月组织一次朋友圈“快闪”优惠，数量有限，先到先得。

设计会员储值卡

购买特惠套餐原价，购买正价产品根据额度有不同优惠力度。面额可以有1000, 2000, 3000三种，不同额度享受的折扣不同，要有7折卡、6折卡、5折卡。以此维持客户的忠诚度。

我们是腾德科技新媒体运营团队，每天分享有用的知识，让你的知识转化成财富，欢迎关注我

如果这篇回答对您有用，请转发和点赞。

时下人们对健康关注度不断的提升，盲人推拿按摩足浴成为了一种时尚和追求。为更好地规划行业的发展，打造专业的服务平台。杭州盲人推拿按摩足浴小程序应运而生，平台致力于为商家和消费者提供线上服务，满足于当前行业发展的互联网需求。

杭州盲人推拿按摩足浴小程序集合了时下比较全的平台服务功能，通过平台能够实现预定、咨询、下单、交流、购物、评价、联系等功能，让用户能够通过注册平台，轻松享受到各种高端的服务。消费者通过线上预订就能够到线下店面当中接受专业的服务。由此可见，杭州盲人推拿按摩足浴小程序有效的拉近了商家和消费者之间的距离，大大节省了商家和消费者的时间、精力，实现了双方的共赢目标。我国人们生活水平的不断提升，对生活质量的要求越来越高。盲人推拿按摩足浴行业的进步和发展，可以说就是当前消费需求的必然结果。杭州盲人推拿按摩足浴小程序迎合了当前行业的发展趋势，给人们提供了极大的便利。

除了强大的功能之外，用户还能够通过平台掌握新的行业动态、市场资讯、供需情况、价格信息、优惠内容、企业大全等等，可以说一站式满足了人们的所有需求。平台完全不需要下载，只需要通过手机微信扫一扫或者搜索就能够立刻登录，随时随地拥有专业的服务。

小儿推拿是人们生活当中的一部分，随着人们生活水平的提升，对于这些细节东西的需求量越来越大，质量、品质要求越来越高。专业小儿推拿平台微信小程序给人们提供了一个很好的平台，该平台相比于传统的电商平台、APP平台更具有优势和特色。

专业小儿推拿平台微信小程序开启了一种“用完就走”的服务，用户完全不需要下载即可以使用。平台不再占用手机内存，用户随用随登录，只需要通过微信或者支付宝搜索或者扫一扫的方式就可以添加。平台提供了大量的信息和资源，实现了对行业各种数据和资源的整合，极大的便利了企业和消费市场。企业通过平台可以迅速的掌握市场信息，推出优秀的产品和服务，树立良好的企业形象和品牌，消费者则能够通过平台迅速的找到符合需求的产品，实现与企业直接的对直接对话，从而有效的满足自己个性化的服务。专业小儿推拿平台微信小程序具备了搜索、查询、推荐、下单、交易、评价、联系等多功能，

一站式解决人们的各种需要。随着平台的上线，越来越多的企业和用户入驻平台，极大的提升了平台的知名度和受欢迎度，如今专业小儿推拿平台微信小程序已然在行业当中树立了良好的口碑。

在移动互联网快速发展的今天，寻求更好的服务平台，成为了企业和消费者共同的愿望。专业小儿推拿平台微信小程序的开发，顺应了今天社会的需要，被人们视为是当前比较好的便民服务平台之一。那么传统小儿推拿行业如何借助“互联网+”创造一种新的生态，从而实现自身的跨越与腾飞?要想利用好互联网+，首先应该改变思维，深入分析、深度融合，并且明白互联网时代消费者和产品以及企业的关系。互联网的出现首先改变了人与人之间，人与产品之间甚至人与企业之间的立体层级关系，将其扁平化了。消费者不再是通过经销商或代理商一层层接触企业产品，而是直接面对。互联网更是面向全网用户，是一个完全市场化的竞争。“所以要想利用好互联网+，就要学会以客户为中心，不然客户一个‘不开心’，就用别人产品了。这也是互联网思维的核心，爱用户，以产品、以服务来打动用户。