

美容院拓客误区，易地推美业拓客团队，赋能美业，复兴美业门店

产品名称	美容院拓客误区，易地推美业拓客团队，赋能美业，复兴美业门店
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

美容院拓客是经营中老生常谈的话题了，怎样去做美容院拓客呢?为什么店里没有新客人?为什么活动里进店的新客人不能后续消费?这些问题一定困扰着各位美容院老板，那么美容院拓客都有哪些误区呢。美容院拓客误区一：新客进店越多业绩越高新客进店是每一个经营者都喜闻乐见的，当然客源是美容院经营的基础，但是新客进店就一定能提高业绩吗?其实两者之间没有必然的关系，因为跟业绩相关的是顾客的质量而不是数量。在进店的新客当中有多少是为了你的低折扣产品产品和课程，甚至只是为了领取赠品呢?这样的顾客所产生的效益跟你所做的拓客活动花费的成本之间根本就不成比例，对于这样低转化率的顾客要毫不犹豫的过滤掉。想要获得有质量的新客源要将不同渠道的客源分类细化管理，**不同的策略和转化的目标，让美容师在与其交流时各个击破，留住顾客的同时产生业绩。美容院拓客误区二：新顾客进店就是体验产品的对于新顾客来说，进店之初的体验和感受是非常重要的，因为直接就决定了他是否能留在店里，体验感受的好坏就直接决定了顾客的转化率，但是很多的美容院经营者和从业者都认为新顾客进店产品的体验感受是重要的，其实不然，对于在美容院消费的顾客来说，产品的效果固然重要，但是他们关心的还有环境、服务、感受，这些体验是他们进入美容院消费很重要的一部分原因，所以，新客进店体验的不止是产品。美容院拓客误区三：新客越多生意就越好有新客进店当然对美容院是好事，大量的新客可以是美容院将闲置的人员、仪器、资源等利用起来，也可以提升美容院的**度，但是新客进店也会产生一些弊端，过多的新客进店会占用美容顾问、美容师大量的时间去处理新客户，那么一定程度上是会影响对老客户的服务质量的，要知道美容院的服务质量和客户数量是成反比的，通俗的说就是：客户越多服务质量就越不好。为了大量“不明前途”的新客户丢掉了老客户是不是就是捡了芝麻丢了西瓜呢!美容院美容院拓客误区四：有钱的客户就能消费的多美容院的客户都是在大商场、餐厅、名品店的客户，消费能力是很强的，但是，其实有很多消费能力很强的客户却并不是店里有质量的客户，这是什么原因呢?这些客户只能说他们是消费能力很强，但是并不代表他们的消费意愿也很强，简单的说就是每个人的喜好不同，受顾客观念、工作习惯、偏好、生活区域、卡项设置、服务体验等诸多因素就限制了这些顾客的转化。