

# 足疗按摩推拿养生会所网络推广外包

产品名称	足疗按摩推拿养生会所网络推广外包
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

## 产品详情

众所周知，足疗按摩行业是技术行业的一类，并且行业有着悠久的发展历史，这两年行业蓬勃发展涌入了大量的“技术人才”，然而还是有不少门店生存艰难面临倒闭的风险。

对于这个行业来讲，技术的好坏决定你是否能在行业内形成口碑效应，而营销做得好不好，则直接决定顾客是否愿意第一次踏足你的门店，以及今后是否能长久地留住他们。

因此，营销方案是影响你门店可持续发展的重要因素，今天的文章我们就讲一讲营销方案该如何策划。

### 1、了解市场，了解顾客

当我们踏足一个新的行业，要做一件新兴的事情的时候，前期的调研必不可少，尤其是足疗按摩行业经历过历史的演变，市场正在面临极速的迭代之中，如果你还用传统的想法企图套用在现在的行业之中，那么接下来你可能将举步维艰。

因此在前期就需要对市场有一个清晰的了解，对品牌有一个正确的定位，对顾客有一个清晰的画像。

#### 1) 市场方面

市场方面主要有两大板块，一个是对行业的发展的认知，另一个是对竞品的分析。

对于整个行业的洞察，要站在制高点去俯瞰整个行业现在的面貌，显然跟10年前完全不同，比较直观的改变是——科技对行业的渗透程度越来越高。

以前我们对足疗按摩行业的惯性偏见，觉得这个行业就是落后的、顽固不化的、甚至是老土的，然而现在随着互联网时代席卷各行各业，就连传统的行业也都深受影响，不少门店运用新的管理技术，辅助科技化、数字化的手段人，使得门店的面貌从此焕然一新。

对于竞品方面，那些老牌的企业之所以能在行业中稳固发展，必定有其独特的优势，我们也可以做为参考，取其精华、去之糟粕。

## 2) 顾客方面

你的门店定位不同，直接决定了你针对的是什么样的顾客；你门店的定价，也就代表了你想要吸引人群的消费水平。

但这些是在门店初期就要提前部署，在部署之前你就要清晰你的顾客群体，比如他们大多数什么行业、收入水平是多少、作息时间是什？甚至兴趣爱好等，对他们画像越清晰全面，越有利于门店的营销方案制定。

## 2、推广方式的选择

现在普遍我们把营销推广分为线上和线下，线上就是通过一些互联网的渠道去做曝光展示和广告的投放，线下顾名思义也是比较传统的张贴、发放小广告。

那么这里有个问题，推广的方式是否越多效果一定越好？其实不然，没有较好的推广方式，只有比较适合的推广渠道。

并且根据门店所处的阶段不同，采用的营销手段也会有差异。

比如在门店开业前、初期，营销的重点是在品牌的曝光上面，辅以裂变活动、优惠信息等，烘托场面；日常的营销手段主要以“维系”关系为主，利用各式各样的节日、周年庆等活动，持续的做曝光和消息的触达，慢慢培养顾客的消费习惯，占领消费者意识阵地。

## 3、会员体系的搭建

搭建会员体系相当于建立门店的私域池，在这里你可以做全方位的会员管理，也可以根据门店需求去定制等级权益、会员超值福利等，如果说上面我们聊的都是营销的手段，那么这里是做回头客强有力的渠道。

## 4、总结一下

总之，好的营销方案能极大提升顾客的购买欲，但这类营销方案往往会合理的利用消费者心理，且具备良好的实际操作性。

想要达到如此效果，必定是基于对市场和消费者的充分分析与了解，有针对性的制定营销方案，才能让方案更有价值，实际落地效果更佳。