

铜陵本地美容美发实体店拓客方案，美业拉人气拓客引爆方案怎么收费

产品名称	铜陵本地美容美发实体店拓客方案，美业拉人气拓客引爆方案怎么收费
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

下面来看一下99元美甲美睫拓客方案是怎么去做的。

一、首先，推出了非常有吸引力的“秒杀活动”，用来引流

活动期间，价值99元的高档纯色美甲9.9元秒杀，价值198元的水貂毛美睫49.9元秒杀（**前三十名）

做过美甲跟美睫的顾客，都知道这样的价格在别的地方根本不可能，直接吸引了很多顾客进店

有了引流当然就要有截流活动，不然引流来的顾客也是没有意义的，这时候我们推出了充值送好礼活动：

充值500元，得500元，送500元

充值1000元，得1000元，送1200元

充值2000元，得2000元，送2800元

凭借上面这个活动，同学们的美甲美睫拓客，仅仅用了7天的时间，就拓客576人，收款超百万！

如此诱人的活动，让顾客无法拒绝，对于老板来说该怎么盈利呢？下面给大家说说

内容中有部分涉及到核心机密，小谷只能把部分内容隐去或作出调整，但是不影响同学们学习思路~

七夕惊喜福利

活动期间，价值99元的高档纯色美甲9.9元秒杀

价值198元的水貂毛美睫49.9元秒杀（**前三十名）

解析

秒杀活动

推出两款主打产品，做超值秒杀吸引消费者进店体验服务，推广时一定要使用三限原则，这样才能让消费者有紧迫感 项目选择

项目要选择价值感高，实用性高，成本却比较低的同时，这类项目还要有升级的空间，比如，纯色美甲可以升级为跳色，还可以加钻加装饰品等，美睫提供更高质量的睫毛，参与秒杀活动的顾客进店后，在秒杀项目旁边展示其他成功案例，吸引顾客进行升级，升级只需补项目差价即可，秒杀项目按原价进行抵扣。

人气引流

超值产品的秒杀活动，可以帮助门店提升客流量。

设定集中的体验时间，让顾客在同一时间段进店，形成超高人气，吸引散客进店消费。

充值送好礼

充值500元，得500元，送500元

充值1000元，得1000元，送1200元

充值2000元，得2000元，送2800元

解析

得500/1000/2000元

这部分金额，是顾客充值所得，可以在本店直接消费，没有任何限制

送500/1200/2800元

送的是项目体验卡，用来帮助活动进行裂变的

充值500元，赠送5张价值100元的美甲现金券

充值1000元，赠送8张150元的美甲、美睫现金券

充值2000元，赠送14张价值200元的美甲、美睫现金券

充值500元赠送的现金券，使用条件为消费满188元才可使用

充值1000元的现金券... ..

【易地推招生拓客】

是一家专注于培训机构招生地推服务、百业门店地推拓客服务，美业养生健身拓客等于一体的众包式地推战略品牌！

【服务对象】

主要服务于少儿艺术体育类培训机构、美容院、养生馆、汽修美容、火锅餐饮、口腔诊所等百业门店，为门店提供专属拓客推广引流服务和下店执行服务。【合作模式】一般情况下会安排一组8人团队上门招生拓客，我们主要采用地推售卖体验课/拓客卡或者体验套餐的形式，锁定机构周围3公里范围内的学校、社区、商场、广场、公园等目标客群出没的地方，筛选过滤符合要求的意向客户了，通过一对一详细沟通，介绍机构、介绍活动，邀请参与，现场收取客户体验课/拓客卡费用或者套餐费用，后期邀约客户直接到店体验，直接转化。