

烟台本地美容院开业地推宣传卖卡引流团队，客户不办卡的原因，做充卡活动如何有效吸引精准客户

产品名称	烟台本地美容院开业地推宣传卖卡引流团队，客户不办卡的原因，做充卡活动如何有效吸引精准客户
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

你是否常常在想，为什么我天天拓客，效果却很不如意，经营美容院*担心的就是没有顾客，就算有再好的产品，再好的项目，没有顾客就犹如巧妇难为无米之炊。那么2023年美容院怎样拓客，美容院如何有效拓客留客？

今天给各位美业老板分享一则拓客思路，为什么你的美容院做了充卡活动吸引不到客户这是为什么，这里仅供参考，常见的呢有以下几个原因：

第一个不愿意办卡的原因：就是不想办卡

出色体验对客户来说很重要，第一次进店就对美容院的服务不满意，有可能是美容师的服务态度不好，也有可能是美容同事不够专业，又或者是环境不满意，各种原因都可能会造成顾客下次不再登门，更不用提半张会员卡了。

那解决这个问题呢没有其他方法，还是回归到那句话，回归服务本质，增加服务吸引。

服务本质很好理解，这里就不多说了。

重点说一下服务新颖就是要有创新性的提供不同的服务。比如说美容院进门的地毯，我可以准备七张，星期一到星期天各不相同。再比如说我们美容床的床套，我也同样准备七套，每一天都换不同的颜色。他这样给到客户的感受是完全不一样的。有的美容院所有美容床的这个床套都是一样的，都是一个颜色，就算你每天洗了，客户的感受好像没换一样。就是要想尽各种办法让客户感受我们的美容院每次来都是感受不一样，也有可能是成色不一样，摆件不一样，做出一些细微的调整，给人耳目一新的感受。

第二个不愿意办卡的原因：就是价格设置的太高

会员卡超过顾客的承受能力，再好的推广员也卖不出去，因此呢会员卡应该以主要的客户大部分能承受得起的价位推出，这样才能保证留住骨干客户。

怎么了解客户才能承受的会员价呢？

将现有客户所有的消费按年统计，你的常年客户基本花销水平就尽在掌握了。其平均数就是会员价格的标准，这样设计的会员卡。自然符合客户的消费能力，否则一下子制定较高的会员价格会导致现有客户的流失。也可以根据不同层级的客户，设置价格和服务级别不一样的会员卡，满足顾客不同的需求。

第三个不愿意办卡的原因：办卡的特殊待遇不够简单、粗暴

除了价格问题呢，会员卡的增值优惠如果设置的更明显、更量化，也能促进办卡。因此会员的增值要更加量化。美味的会员增值活动不仅要做，更重要的是要让增值量化，从而产生消费攀比。

第四个不愿意办卡的原因：没时间耗卡

部分客户呢可能会因为路程远、工作忙或者是其他等等而放弃美容。

考虑到办卡也用不了多少，因此呢拒绝办卡。对以上情况的客户呢，应该培养他们坚持长期做保养的意识，并强调了办了之后呢可以长期随时过来做。办卡呢老会员将来还可以享受更多的优惠政策等等，可以推荐上门美容的特色服务，解决他们办了卡，消耗不了的担心。

那么如果说有一些大型的美容院有条件效果**的话是可以提供房车上门服务。