

金华本地教育美业下店地推卖体验课团队，易地推精准引流卖拓客卡团队电话

产品名称	金华本地教育美业下店地推卖体验课团队，易地推精准引流卖拓客卡团队电话
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、留客、锁客一直以来都是美容行业老生常谈讨论的话题，也是备受美容院关注的问题。那么广州美业拓客锁客该怎么做，拓客方法又有哪些呢，美容院怎样真正做好拓客、留客、锁客呢？

下面为大家分享一下，美业拓客锁客该怎么做，美容院项目怎么做到拓客和锁客？

美容院拓客、锁客主要分成四大类：

一、美容院拓客项目

拓客卡可以设置88或108元享受四个项目。美容院拓客项目配置分为锁客、利润、仪器类的项目，再配上外卖产品。

二、锁客项目

锁客的项目是*受客户追捧和喜爱的一个项目，也是每一位美容师得心应手的项目，也是美容院利润较低、但易让客户开卡的项目。

可以把锁客项目作为传播好口碑、宣传的利器，只需一提到你的美容院，客户就会立刻想起这样的项目，并赞不绝口：他那里的什么项目*舒服了，这就会激起潜在顾客到美容院体验这个项目的冲动，体验得好就可以开卡，这样既能可留住老客户，也是以老带新的一个有效的拓客渠道。

三、利润项目

利润就是美容院的常规项目，毛利可以达到50%的项目。例如说基础脸部清洁、脸上抗衰老、胸部护理、去痘、瘦身塑形等项目，这类项目见效比较快，效果非常明显，只需强调客户要持续配合，并适度的讲点成功的经典案例来吸引顾客。

四、合作项目

针对客户的特定需求与产品商合作的项目，优点是不用囤货，做一单就有一单可观的收益。但是有一个缺点是容易伤客，对于产品商的人品很重要。

美容院在美容院拓客的时候，一定要注意合理设置美容师的抽成，要按照项目利润高低去合理设置美容师的抽成，平日里管理还可以重点偏重于433，也就是用40%的时间和精力抓锁客，30%的时间和精力抓利润项目，30%的时间和精力抓合作项目。