

# 浙江嘉兴易地推教育美业招生拓客公司，美容院闺蜜卡拓客卡文案方法

产品名称	浙江嘉兴易地推教育美业招生拓客公司，美容院闺蜜卡拓客卡文案方法
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

美容院巧用闺蜜卡拓客，刺增新顾客！今天小编来和大家分享美容院闺蜜卡拓客卡文案方法，我们应该怎么做。首先，我们都知道卡项，是美容院营销经营常用的方法。美容院顾客多，卡项消耗大，就代表业绩佳。

很多美容院老板在经营美容院过程中，为了寻求突破，会采取一些策略增加顾客量，在市场竞争如此激烈的今天，美容院如何快速增加顾客，抢夺别人手里的顾客呢？

如今，大部分的美容院都有一个共同点，拥有一批老顾客，新顾客却日渐稀少。

这时，美容院经营者要明白店里的顾客已经在别人手里，而想从别人手里抢回顾客，就要先把顾客吸引到自身美容院里，如何实现？

先要知道顾客都在哪里才能实施拓客引流策略。

先从老顾客出发，老顾客身边的闺蜜、亲友，同学都是美容院的目标顾客，她们与老顾客属于同类人，她们可以互相影响，互相传播，这是毋庸置疑的。

找到目标群体后就可以实操以下闺蜜拓客法：

## 一、打造组合鱼饵

根据美容院定位及顾客需求设计超级鱼饵——999元的套盒+五张基础护理卡，每张基础护理卡可以免费做四次护理。然后把这个鱼饵进行价值包装，让其价值超过2000元。

## 二、给顾客信得过的理由

美容院做活动需要一个噱头，给顾客一个占便宜的正当理由，让顾客深信美容院的出发点就是为了感恩回馈。

因此可以借助美容院的周年庆或者节假日给出不同的设计。

例如：XX美容院三周年，感恩回馈老顾客。只要是老顾客，美容院必须亲自打电话给她们说，美容院三周年，为了回馈老顾客一直以来的支持，特送给老顾客一个闺蜜亲友活动。

这个活动，只要是老顾客就可以免费参加，而且将有机会获取1980元的套盒一套。

只要顾客把这五张基础护理卡（价值299元）送给其五位闺蜜，并到店消费完四次护理，那么美容院就送老顾客一套价值1980元的套盒。

既利于己，又利于闺蜜，一般经过一段时间的预热，美容院至少会有几十个老顾客参与。

## 三、成交会员

假设美容院20个老顾客参与，即使每人只带来2位闺蜜亲友，那第一个月美容院可以增加40多位顾客。这些新顾客第一次进店护理时，美容师不需要做任何推销，没有推销的服务让顾客们很满意，也更认同美容院的回馈活动。

从第二次开始，美容师开始接入会员（1980元），价值5000多元。并且强调会员有上百项好处。

慢慢的引导这些新顾客开卡成为美容院的会员，一旦成为会员，又是美容院的老顾客，又可以继续开展以上闺蜜拓客法，形成一个良性的循环。

如此反复循环，美容院顾客还会少吗？

其实说到底，美容院以顾客为主体，做好服务，用好产品，赢得口碑，锁住老顾客，再通过利他利己的拓客引流法，带动老顾客转介绍，想增长美容院顾客数量、想提高美容院业绩自然事半功倍。

