

安徽美容院拓客团队，地推卖拓客卡团队，社群裂变拓客模式

产品名称	安徽美容院拓客团队，地推卖拓客卡团队，社群裂变拓客模式
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

拓客公司的拓客法式1.十二星座营销方式促销是一把双刃剑，并不是**的利器。美容会所用得多了也伤元气，设想一下，有哪一家美容会所一年到头都在“打折”。消费者的心理是很难把握，不是非A即B的两*化，而是多元化的。“一分钱，一分货”“物美**”“便宜没好货”面对这么多的声音，想要全面协调并不简单。近年来也有美容会所开始实行星座营销，星座讲的是阶段性的性格分析，趣味性强，也没有那么玄乎，容易被大家所接受。在每个星座月可以推出对应的套餐来服务当月星座客户，此外也可提供一些有趣的星座资讯供大家了解。十二星座横跨一年，美容会所如果能成功应用星座进行促销，那么一年到头都在促销，又不全乎是时时刻刻都在促销。2.会诊美容师个个都是**，但不一定就是。往往*能让人信服与接受，所以可以适当邀请一些行业坐阵你的美容会所。在美容会所门口开展大型义诊活动，请教授为顾客提供免费咨询，这不仅可以笼络“民心”，也可以起到宣传的效果。3.与名店做联营促销美容会所可与周边大型企业，如酒店、服装专卖点、商场超市等充分合作搞联合促销，达到资源共享，合作双赢。这种销售要比广告效益来得*好。4.建立“人情味”销售关系如果我们美容师能解决别的美容会所美容师不能解决的顾客“心病”，**她走出困扰、纠结、痛苦、困惑，重新获得轻松、快乐、喜悦、平衡的生活状态，她一定会成为美容会所的忠诚铁杆顾客。5.提供*的营养百科对于顾客有用的信息才会被顾客所重视，才会有，才会被记住。美容会所对于美容保养肯定是有份量的作用，但是设想一下，让你的顾客每天都跑美容会所这实际吗？除了去美容保养，平时就不用保养了吗？所以，请不要吝啬于向你的美容顾客提供更多更正确实的保养知识。浅谈美容院拓客的几大因素拓客是招揽顾客非常重要种手段，如何充分的利用拓客来增加美容院的销售额，是每个美容院的经营者都想知道的。不过，只需要知道影响美容院拓客的几大因素，根据这几大因素来**相对应的方案，就能*拓客成功，从而提升美容院的销售额。拓客手段很大一部分靠美容师同固定顾客做工作，让固定顾客帮忙做转介绍工作，那么对于美容师的一个积极性的调动和心理的把握就需要美容院的经营者好好的了解一番，如何调动美容师的积极性呢？这就需要充分利好激励政策、压力政策和鼓励政策，三个政策联合调动美容师的积极。在调动美容师积极性的同时，也要同美容师们做好心理上的鼓励，在她们遇到拒绝和挫折的时候，帮助她们缓和心理，重拾信心，当好她们的后备力量。那么安抚好了美容师，也需要同老顾客做好心理介绍，*我们需要清楚的是，老顾客为什么会愿意帮忙转介绍呢？可能是同美容师感情较好，对美容院也有较好的印象，所以愿意帮助转介绍，另一种可能就是被美容师磨的没办法了，无奈的帮忙转介绍。虽然说，这两种方法，我们的结果是达到了，但是在达到结果的时候，还是需要考虑下过程，美容师在同老顾客交流的时候，度需要把握好，要学会看顾客的脸色和脾气，有的顾客比较硬，不愿意就是不愿意的那种脾气，就不

要再去说服她。好的办法就是让那种同美容师感情深厚的，美容师了解的人，能够接受美容师的说服的。拓客时一种美容院内的活动，美容师需要下大气力去完成任务，那么相应的对美容师的奖励就需要美容院的经营者提前做好规划，在计算拓客活动成本的时候，就需要将美容师的提成奖励都计算进去，当然，如果拓客活动得到了良好的反应效果，也不要亏待了美容师们，没有她们的付出也不会得到那么好的反应，所以，在对美容师的奖励方面一定要愿意付出，舍得付出，美容师才会*加努力。当拓客成功了，美容院内迎来了一大群新顾客的时候，就需要做新顾客的巩固，当然，在新顾客的巩固的同时，也不要忘记了老顾客的维护，只有新老顾客共同维护，才能让美容院有更多的人缘。新顾客的巩固可以让顾客先参与到美容院的活动中的方法，可以使用现场**、体验营销、指导等方式巩固新顾客，老顾客就需要用服务和心来维护。

- 【易地推***合作保障】**
- 1、易地推是6年招生拓客服务外包公司，签订合作协议，保障生源质量，按实际效果收费；
 - 2、全职的地推招生拓客团队，拥有多年的行业实战经验，专注少儿艺术培训、体育道馆培训等地推引流；
 - 3、团队一般6-10人，招生周期2-3天，招生目标50-200人，完善成熟的招生拓客流程和方案；
 - 4、一次合作不是目的，希望通过初次合作，建立第二次第三次甚至市场托管服务；