

# 郑州美容院专业拓客团队，地推卖卡拓客团队，社群裂变拓客新模式

产品名称	郑州美容院专业拓客团队，地推卖卡拓客团队，社群裂变拓客新模式
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

经典的美容院拓客系统进行留客方案设计与留客接待训练1、因为很多店在是在没有基本功的情况下就开始拓客的，就算拓客活动再好，你也留不住，所以，拓客就变成了无效，因为拓客只是过程，留客才是我们的目标，我的经验是：a、新客的首张卡设计需要将女性购买决策时的4大心理“从众”、“占便宜”、“贪婪”、“猜忌”都考虑进去；b、留客的工作标准训练，“标准接待礼仪”、“护理标准流程与手法”、“销售的标准话术”考核合格。进行商圈拓客体验卡的销售2、价格50左右比较合适，太低占便宜的多，太高没什么人买，销售拓客卡，对于美容师自身素质与心态是个提升的过程，通常在7天都能够销售出大于100张卡，而且，让美容师懂得珍惜自己的顾客。美容院集中卖卡过后，建立一个月末卖卡制度，只要你是当月业绩差、顾客量低的美容师，下个月就接受20张的任务，这样一来，美容院每月都会有新客进店的。建立顾客预约制度3、将顾客到店率计入店长、美容师绩效工资，按每月会员60%的人数（不是人次）、三个月到店80%进行考核，不达标就处罚，达标进行精神与物质奖励。如果顾客不到店，你有再多的会籍资料也是无效的，而且大量的卡余额无法消耗，变成一直是负债经营，有顾客统一退卡店就完了。顾客防流失系统的运用4、每个美容院都会有这样、那样的原因让一些顾客流失掉，我们是无法阻止的，但是我们可以减少因我们自身原因造成的顾客流失，三个月进行一次顾客盘点，发现三个月没来店的顾客，就启动流失管理系统，把顾客的流失率降低到9%以下建立商圈联盟5、寻找不少于6家同级别不同类型的服务性店家，建立一个联盟，把6家的顾客资源整合起来，实行共享，并统一出一张拓客卡，同时为6家商户进行拓客，提高资源的利用率，增加每个店家的促销力度，将其他同类竞争对手排挤出去，实现商圈效益的大化，这个商圈卡好是有一家银行同时参与，会提高购卡成员的层次，并且可以将银行整合到这个拓客体系中。美容院的绩效训练6、绩效训练不是考核，而是训练员工从事物的本质出发思考问题，找到问题的关键，从而对出现的问题进行有效的解决，提高店面的拓客、留客、养客、升舱整个体系的应用。建立了这个拓客营销系统后，就会变成：新客不断、老客不失、大客常来的良性循环。以上6步就是为了美容院的拓客形成良性循环，而且美容师的职能素养提高了，才会懂得珍惜顾客，才会从心里真正关心顾客，这样顾客才会留在店里成为店里的忠实会员。

【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；