

江苏泰州美业地推拓客内拓外拓团队，顾客老带新内拓活动方案设计

产品名称	江苏泰州美业地推拓客内拓外拓团队，顾客老带新内拓活动方案设计
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

顾客不愿“老带新”两招让她主动转介绍

“老带新”是美容院/皮肤管理店常用的拓客方式，但并不是所有顾客都愿意去做一步，如何让老顾客主动转介绍呢？针对这问题，今天和大家分享两个思路，希望可以帮助到你们！一（三多原则）1.服务比顾客预期好一点因为人人都喜欢分享，因此当我们的产品和效果得到了顾客足够的信任时，顾客转介绍的主动性就会被调动起来。为了让“老带新”的转介绍效果*大化，做好服务也很重要。当我们的付出超出了顾客的预期时，必定会博得顾客的好感，愿意向身边朋友进行推荐，而我们要做的就是做好护理和服务。2.让顾客对产品和服务了解更多当顾客成功介绍新顾客后，要及时主动地让新顾客对我们的产品和护理了解更多，以便为下一次转介绍打好基础。3.让顾客在“老带新”转介绍中获得的利益更多人在激励中常常会更有动力，因此在引导老顾客“老带新”的转介绍过程中，我们要不断完善转介绍奖励制度，让顾客获得更多的利益，吸引更多的顾客转介绍。例如：当顾客完成“老带新”的指标后，可以采用返现/赠送护理的方式来表示感谢。二（对症下药）对于不同类型的顾客，我们有不同的策略。1.虚荣型顾客当这类顾客愿意为我们“老带新”转介绍，表面上好像不需要我们给她好处，实际上潜在更多需求，比如，希望得到门店的重视，希望得到美容师的重点对待，希望说话更多分量等。解决方法：挖掘这类顾客的需求，满足其虚荣心。2.现实型顾客这类顾客**接触，她们做“老带新”转介绍的目的就是为了拿优惠、拿折扣。解决方法：大方地给这类顾客一定比例的优惠或赠送。3.互助型顾客这类顾客不需要折扣不需要福利，但在某一方面需要我们的帮助或合作。解决方法：根据自身的优势达成互助，实现合作共赢。4.分享型顾客这类顾客没有任何其他目的，纯粹因为在门店护理中得到了放松和效果，愿意主动进行转介绍。解决方法：好好维护与这类顾客的关系，定期与顾客沟通联系，拉近彼此关系，保持友谊。总结：“老带新”转介绍是一个耗时少、成本低、质量好、效果好的方法，想要做好“老带新”转介绍，不妨沿着以上几个思路去执行。