

# 盐城美业营销推广拓客公司，线上老客带新客拓客新思路，线下卖拓客卡美业团队

产品名称	盐城美业营销推广拓客公司，线上老客带新客拓客新思路，线下卖拓客卡美业团队
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

### 4招让你成为当地美业“第一名”

一家美容院要想持续盈利，\*少要有300个忠实顾客，并且持续增长300个忠实VIP意味着你是方圆4公里的“第一名”

入口项目（引流截流锁客）常态化项目（留客，培养顾客）粘性项目（功效套餐疗程）盈利项目（大医美光电）XianJin流项目（股东卡年卡，储值卡）拓客卡（基础项目+特色项目）年卡（基础项目+延伸项目）套餐卡（特色项目+家居产品）疗程卡（功效型项目）储值卡（任意原价消费）会员卡（折扣+特权服务）消费型卡（原价消费+分红特权）

那如何才能做到“第1名”呢

第一：市场调查你周围三公里有多少家店，别人家的品项都是什么，特色项目是什么，价格是多少，装修，服务怎么样

第二：顾客定位针对不同的客户群体搭建适合她们的品项（PS：而不是你想卖什么品项）做好价格、卡项组合设计，搭建：拓客-留客-升单-裂变一整套的销流程

第三：做大门店的入口，千万不要指望一开店就有顾客主动进店，这种经思维已经不适合当下美业门店了

第四：团队组织架构员工交钱交心五部曲：第一，入档，交1w，成为门店档员；第二，入项目股，2w，先让员工ZhuanQian再设计收钱；第三，入业绩股，5w，带动总业绩的员工；第四，入分红股，10w，能力体XianJinQian增加；第五，入运营股，20w，要把门店往连锁运营。第五，顾客融资：1.基础项目打包卡合伙人1w2.功效型项目打包卡合伙人1.98w3.消费型合伙人1w 2w 5w4.资金型合伙人5w 10w5.资源型合伙人3w5w赚小靠个人，赚大一定是靠团队，前期自己做是成本比较低，但是产出也低老板又要拓客、又要做

服务、又要做销售一个人根本就没有那么多精力，而且当你招到员工的时候你会发现，你的顾客全部让你做，这个时候就会出现一个现象：老板在服务顾客，员工在玩手机（老板\*重要的职责就是组建团队，找到专业的人做专业的事