

# 南通美容养生专业易地推外拓卖拓客卡团队，美业拓客留客卡设计

产品名称	南通美容养生专业易地推外拓卖拓客卡团队，美业拓客留客卡设计
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

皮肤管理店这样设计你的活动卡项，落地实用，拓进来的客户有一个高转换，拓客不是目的，留客才是核心，如果拓进来的顾客不能做到一个高转换那意味着就是无效拓客，今天给大家分享一套实用方案，成功收现86W.这套方案是帮成都以为学员设计的，他是一家美容综合店，大概有250平左右，通过线上线上商家联盟等方法，7天拓客498人，锁客率高达85%，你想知道她是怎么做到的嘛？.1：引流卡：小气泡深层清洁背部疏通/39.9（39.949.9再得价值298的网红YY睫毛一次）这样设计，谁看到都会想买，客户无法拒绝解析：首先你要知道为什么要低价引流，就是为了增加客户量，用低价获取更多的资源，通过到店以后再去成交其他卡项，如果这个道理都不明白，建议你还是不要做活动了！.2：198承接卡：氨基酸面部清洁卡一张：玻尿酸深层补水2次：眼部Spa2次：肩颈理疗2次(项目4选2，限时一个月，不限本人)前50名购赠送半永久6.5折卡规定期间内做完选定项目返xxx一个到店打卡4次再返198解析：你这会儿肯定会好奇，这样做的话会不会亏？我可以肯定告诉你，是不会亏！如果你看不懂后台撕，分享给你.3：1980锁客卡：氨基酸面部补水季卡一张：送半年清洁卡一张：半年进店打卡24返980：脱毛季卡一张（拓客卡返的198可5倍低扣使用）.4：升单卡2980方案3980方案5880方案9880方案解析：升单卡针对各端（低、中、高）店铺设计注：新店老店针对方案不同要根据店里细节品项，店铺情况来设计.活动方案不要全放出去，当顾客看到大额储值但是买不起或者犹豫中的时候，就会感觉自己亏了，这时候老板再没有一些备用辅助升单，就很容易流失掉客户！