

合肥美容美发下店地推卖卡拓客团队联系方式

产品名称	合肥美容美发下店地推卖卡拓客团队联系方式
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

一、美发店缺乏精准的客户群定位认为所有客户都是自己的客户，那么就意味着所有的美发店都将是你的竞争对手。没有一个让顾客觉得非你不可你理由，你的美发店想要客源不断会异常困难，市场上的美发店那么多，美发项目也琳琅满目，为什么顾客要挑选你？你有什么特别之处？如果回答不了，证明你的美发店缺乏定位。

二、美发店装修过于大众化，缺乏独特性

因为对美发店的人群缺乏定位，导致店面装修的风格没有一个主题，偏向大众化。这对留住顾客是很致命的，因为店面的装修是顾客对你美发店的第一印象，也是*直观的印象。如果装修风格平淡无奇，想要吸引顾客再次光临，存在一定难度。

三、美发店项目过于传统很多美发店只做美发，因为美发的定义局限了美发店的经营项目。其实不然，社会不断变化发展，人们更喜欢享受快速便捷的服务，为了不占用自己更多的娱乐时间，更倾向于将美容美发结合于一体。

四、美发店团队缺乏创新力的营销方式大部分的美发店在解决美发店如何拓客时，基本上都是采用比较传统的方式。例如在客流量大的步行街派发传单，或者集体在美发店门口表演节目，营造声势，期望可以吸引顾客注意，甚至走街串巷，拿着喇叭，宣传自己美发店的优惠活动。这些方式在现如今越来越追求个性的消费者的眼里，是比较low而且很烦人的。

五、美发店团队管理缺乏专业性

很多人会说，我的美发店就那么几位员工，谈什么专业化，又不是连锁店？这种想法就错啦，正因为是小美发店，更应该注重小细节，因为规模小，事情比较简单，这时候应该把重心放在团队的专业化管理。当然，美发连锁店更不用说。团队的管理涉及方方面面，如何调动每一位员工的工作热情？如何挖掘每一位员工的工作才能？如何将每一位员工融合进团队？这些问题在解决美发店如何拓客时都会遇到。

美发店拓客技巧方法：

1、熟人带动顾客【老带新】

回头客的来源就是基于美发店产品与服务之上的，从而吸引一大批顾客来临，要想毕竟是新店，很多新顾客对美发店加盟店不了解，不愿意轻易的上门。但是如果是熟人介绍了，意义就不一样了。发展壮大仅仅靠老顾客是不够的，所以需要店面想办法拓展客源，老顾客就是很好的手段。

2、体验卡拓客

前期拓客建议使用低价拓客卡或者免费体验卡，低价拓客卡由督导去单位或者街上去派发。

3、做促销活动拓客

虽说促销活动是普通的拓客方式，但真想要达到良好的效果还是得花点小心思。如：美发店可以制定以回馈新老顾客为中心的感恩优惠活动，以项目、产品优惠降价或活动来吸引顾客。