

# 芜湖美容美发开业拓客活动方案，下店卖拓客卡团队电话

产品名称	芜湖美容美发开业拓客活动方案，下店卖拓客卡团队电话
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

分享一则美容院用什么项目引流，曾经的一个学员真实案例分析给大家：这位学员印制了少量的2000元的美容卡，可以免费到XX店消费所有美容项目。

朋友赠送了我的助理一张，因为是免费的，去之前助理心情也很忐忑。

但是整个服务流程体验下来，发现全程无推销，服务态度\*\*，做的也非常舒服。这下发觉赚大发了，回来后一直和周边的同事朋友\*\*这家店，公司的几个妹子听了后都想去体验一把。

这家美容院是刚开业，也是为了做口碑，店里自行发行了少量这种2000元的体验卡，专门赠送给有合作来往的企业客户免费体验。

在整个服务过程中，为了保证客户体验的舒适度，全程0推销。2000元的卡开卡后，一个月内可以分开、多次来体验不同项目。

这样的推广方式一出，顾客纷纷好评，回头客也是周边同类店家的好几倍。

这家老板娘非常的聪明，懂得“舍不得孩子套不了狼”道理，也很舍得下本钱。毕竟现在是一个流量很贵，资源很贵的时代，与其挖空心思的忽悠客户进店体验体验，过后充值升卡。不如以服务质量，服务态度取胜。

整个过程不去推销任何产品，本来客户内心有一种防备心理，觉得免费肯定是有套路的。相反，体验了整个过程后和自己的惯性逻辑相违背，这样就能给消费者留下一个很深的印象。如果服务再不错的话就能得到消费者的认可，进而赢得消费者，进而获得消费者的宣传。

以小利而获大利表面上看，美容院的获客成本在人均2000，但实际上，它还是有一定的规则的：譬如美容卡规定每人每次只能预约1个半小时，一个月内可无限预约。也就是一个顾客一个月内至少要到店3-4次去体验才能把卡用完，在这个过程中，有足够的时间跟顾客打成一片了。

这种操作方式所产生的回头客粘性远远比其他的强。毕竟店里人员闲着也就闲着了，如果不来客户，永远没有回头客。这年头，除了掌握营销方法外，细节和服务也是非常重要的。

\*后我想点一下，这个美容店老板赠送的2000元美容卡不是大街上逢人就发的。

她的目标非常明确：我朋友是银行的高管，老板是直接把卡当做福利送给银行，银行再发放给员工当做职场福利，而这一批就是老板要拉拢的客户群。