

湖州专业美容美发营销策划公司团队联系方式

产品名称	湖州专业美容美发营销策划公司团队联系方式
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

易地推专业美容院拓客公司，分享美业门店良性循环拓客6步法

“良性循环拓客法”就是指真正有效拓客。

美容院的拓客形成良性循环，而且美容师的职能素养提高了，才会懂得珍惜顾客，才会从心里真正关心顾客，经常都有老板和店长在咨询拓客，这是个老生常谈的话题了。

一、做好留客训练进行留客方案设计与留客接待训练，因为很多美容院是在没有基本功的情况下就开始拓客的，就算拓客活动再好，你也留不住。所以，拓客就变成了无效。

因为拓客只是过程，留客才是我们的目标。

经验是：新客的首张卡设计需要将女性购买决策时的4大心理“从众”、“占便宜”、“贪婪”、“猜忌”都考虑进去。留客的标准训练，“标准接待礼仪”、“护理标准流程与手法”、“销售的标准话术”考核合格。

二、建立月末卖卡制度进行商圈拓客体验卡的销售，价格50左右比较合适，太低占便宜的多，太高没什么人买，销售拓客卡，对于美容师自身素质与心态是个提升的过程，通常在7天都能够销售出大于100张卡，而且，让美容师懂得珍惜自己的顾客。

美容院集中卖卡过后，建立一个月末卖卡制度，只要你是当月业绩*差、顾客量*低的美容师，下个月就

接受售卡20张的任务，这样一来，美容院每月都会有新客进店。

三、建立顾客预约制度

建立顾客预约制度，将顾客到店率计入店长、美容师绩效工资，按每月会员60%的人数(不是人次)、三个月到店80%进行考核，不达标就处罚，达标进行精神与物质奖励。

如果顾客不到店，你有再多的会员资料也是无效的，而且大量的卡余额无法消耗，变成一直是负债经营，有一天顾客统一退卡店就完了。