

美容院养生馆线上裂变营销批量拓客新模式

产品名称	美容院养生馆线上裂变营销批量拓客新模式
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

社群营销作为新颖的手段，可以赋能给传统门店，不仅能够做到店用户、老带新裂变，线上部分还可以做预售和成交，引导到线下做品牌的升单和销售，是可复制的商业模式和机会。

一、线上裂变拓客活动前期准备：

- 1、了解活动内容和详细活动步骤；
- 2、根据需要做门店前期的添加专属微信号工作；
- 3、通过发圈、门店通知、海报、私聊群发等形式告知活动情况；
- 4、在统一时间拉用户进活动专属社群；
- 5、**积极配合进行，活跃社群气氛，参与聊天；
- 6、做好成交促单、私聊、电话未成交用户，跟踪未成交原因促成交；
- 7、做好客户上门接待工作，转化升单；

二、社群裂变

在裂变排期上我们做了设计，通过社群裂变+答题有奖+社群直播+接龙付款的方式进行了整体的社群快闪活动。

用户进群后马上进行社群裂变（邀请赠送有礼，到店领取），答题有奖（活跃气氛，增加到店人数），社群直播（活动主题，联动后期成交），再社群进行接龙成交（限时转化名额）。

三、社群成交在做社群成交的环节，一定要记得整理好队形，让用户尽量多的回复内容例如：今晚8点不见不散。

这个氛围比较适合进行提升转化，因为接龙其实并不要付出什么，速度也很快，当看到有很多人接龙的时候，很多用户就会跟着接龙，这时候店家会跟进转账付款，这样提升了成交率。

大家应该知道，到店之后用户的转化成交会比较容易，因此这次活动我们也设计了这样一个环节，让用户能够参与到答题里面。当然，题目设计上我们都是针对了这次销售的品牌产品进行的。

四、活动思考

在整体活动中，我们明显发现，配合意向度高的门店效果非常明显，而意向度很低或者有抗拒的商家则没有达到我们预期的标准成交转化额度。

因此我在这次活动中也设计了门店需要配合部分的导图，让门店能够确定的知道自己需要做的事情和内容。一切活动都应该是一个整体，因此和商家的沟通配合也是极其重要的一个部分。

这次活动我们线上的团队和操盘手完全是以线上方式在外地进行了社群操盘，没有在现场进行督导和执行。也是这次活动中比较有意思的地方，通过线上的方式拓客裂变，节约了很多来去的时间和成本，能够更快速的达成目的，并且模式可复制，越多的连锁跟机构越适合这样的稳定方式。

而整体环节设计上，通过社群活动，到直播课程，再回到社群进行促单成交，环节中十分流畅，直播+社群成交是一个非常好的转化裂变模式。