

安庆美容美体拓客活动*新方案线下拓客团队

产品名称	安庆美容美体拓客活动*新方案线下拓客团队
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

美容院拓客，全国接单进行中，承接全国美业拓客业务，包拓客、包店销、包转化、专业的事交给专业的人，先做业绩后分钱，下面来给各位小伙伴们分享美容美体拓客活动方案，美容美体怎样拓客，欢迎咨询易地推美业拓客公司

下面分享四个有关美容美体怎样拓客的小方法：

第一步：进行留客方案设计与留客接待训练

因为很多店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，我的经验是：

- 1、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；
- 2、留客的工作标准训练，“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。

第二步：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20张的任务，这样一来，美容院每月都会有新客进店的。

第三步：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，你有再多的会籍资料也是无效的，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。

第四步：顾客防流失系统的运用

每个美容院都会有这样、那样的原因让一些顾客流失掉，我们是无法阻止的，但是我们可以减少因我们自身原因造成的顾客流失，三个月进行一次顾客盘点，发现三个月没来店的顾客，就启动流失管理系统，把顾客的流失率降低到9%以下。