

推拿养生馆网络推广营销拓客策略

产品名称	推拿养生馆网络推广营销拓客策略
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

产品详情

现在很多推拿养生馆提高经营业绩，除了有固定的老客户之外，各位也是为拓客花了很多心思，寻找一些新的有效的拓客方法。在此跟大家分享了八种拓客方法：首先明确定位：从哪里突破销售？如何建立稳定的客源？在当地居于何种地位？等等这些都需要通盘的考虑。

新开推拿养生馆拓客常见方法：

线上营销裂变活动

线上营销裂变活动，是目前儿推店比较主流的拓客方式，通过线上营销即可激活长期未到店的客户，也可以通过老带新，分销等方式做活动裂变。这种方式，也可以把异业整合起来，在营销节点来做活动，比如（春季的助长、三伏、三九、周年庆等）。小儿推拿店的推广首推这种模式，不管是新开店，还是老店，相比其他的方式，通过线上营销可以集中获取一批客户，让店铺快速进入良性循环。

地推+小区义诊

小儿推拿店店铺选址确定后，服务的客户群体也就基本固定下来，都是围绕店铺周围3公里左右的宝宝，在店铺经营前期，没有积累，开拓市场阶段，可以考虑通过地推，加义诊的方式，快速的把店铺周围的宝妈，加到自己的微信上，需要注意的是不推荐直接上来就卖卡的形式，通过小礼物，先加宝妈到微信，加到微信上在通过，每天的朋友圈影响宝妈而终到店体验。

异业合作

异业合作做为小儿推拿店常见推广的方式之一，一般找、儿童游泳、儿童摄影、产后修复店、母婴店，都是不错的异业合作方式，异业合作方式比较主要是，能激励到异业店员的物质奖励决定了这件事是否长久。另外一件事异业合作，私人关系要好，异业需要边做朋友，边做生意。异业合作不是在对方的门口放一个易拉宝就结束了，而是需要落实好细节。

美团大众

美团大众也是儿推店的一种重要的方式，尤其是一二线城市，四五线城市会相对差一点，这里需要注意，美团大众点评，都需要一次性支付开店费用，有些地方还需要配合直通车。

老带新转介绍拓客

转介绍是拓客里比较行之有效的方法之一。针对老顾客的奖励要明确制定，及时兑现，可以按被介绍人销售额的5%作为奖励。

对一年以上的店，老带新，老客户转介绍已经成为主流的获客方式，老带新做的好，轻松又省事。老带新，是需要持续的维护，也需要通过活动来助推，不是有老带新政策就完事了，有政策只是开始，不是终点。

派卡拓客

去单位派卡是拓客的良好手段。人都有从众心理，集中从某个单位纳客，集中从某个项目着手，聚焦明星产品，聚焦销售，可以迅速打开局面，扩大影响力；

但要有计划分步骤执行，预防一次性邀约太多，而艾灸养生师忙不过来，导致顾客流失。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。

当然，在安排员工派卡时较好划分清楚区域，具体到哪条街？哪条路？哪个单位？责任到人，具体分配。

凡后期邀约来的顾客属于员工派卡范围且产生消费的，来一个顾客奖励5元等，让派卡成为店内员工的日常工作。

督导也是养生馆的形象代表，在安排督导们派卡前建议养生馆的管理者组织相关的话术培训，以达到更好的宣传效果。

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：艾灸养生馆可以制定以回馈新老顾客为中心的感恩优惠活动，以项目、产品优惠降价或抽奖活动来吸引顾客。当然，活动的内容要有创意才会更吸“金”！

售卡拓客

凡在本店办年卡，免费送XXX项目等；凡在本艾灸养生馆消费XX钱免费赠送理疗卡；或者办友情卡如会员卡、贵宾卡、学生卡等等。

持卡消费均享受特别的服务有优惠的价格。当然，类似于售卡拓客的方式还有代金券拓客等。

终端会拓客

根据当地的风俗民情和店里的实际运营状况，选择合适的版本，有针对性地进行拓客。

定期举办沙龙

让顾客学习更多的知识，顾客对艾灸养生的知识懂的越多，消费的欲望就越高。讲一些女人喜欢的话题：服饰潮流、化妆、孩子、家庭、网络聊天、情人等等。

让顾客在情感意识中融合。和我们零距离。而终成为推拿，养生馆的忠诚顾客。

创新服务拓客

艾灸养生馆的服务是俘获顾客芳心的杀手锏。作为一个推拿养生馆的经营者或管理者，只要不断的思考就能发现新的点子，产生好的创意。

以前我们往往把服务局限于微笑、礼貌，其实服务更多的还在内容。让顾客得到精神享受的内容，揣摩顾客心里，只要经营者真正了解顾客的所需所想，服务就会精益求精，攻心为上，攻城为下！

主动出击拓客

每逢周六、日定期在人潮密集的商场，或者在特定节假日，比如教师节跟学校沟通，在学校临时设点派督导销售、宣传店里的产品或经营项目；

免费为顾客作理疗诊断的体验，提升更多顾客的认知度，与顾客有更多机会的接触，才会有更多的顾客进店消费。

举办这种推广展销的活动，当然不要局限在一定的范围，也可以到成熟的社区或机关团体，只要是消费的目标群体。但一定要加强员工的教育训练，才会达到一定的效果。