

# 郑州美容院营销网络推广托管公司

产品名称	郑州美容院营销网络推广托管公司
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒 出具发票:支持 支付方式:对公/微信/支付宝/淘宝/银行卡
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810(注册地址)
联系电话	13323693821 13140513661

## 产品详情

第三方网站一般不太适合美容院 小城市的小型医疗美容机构，甚至小城市的大型医疗美容机构都不太适合第三方网站的营销模式，美容院同样不适合

充分发挥自己网站作用 随着网络的普及，网站已成为美容院展示本身实力，经营特色的窗口，网站设置是否得当、维护是否精心和推广是否得力直接影响到美容院的品牌形象

QQ群营销很适合美容院 现在美容院普遍都建立了单位的QQ,有的也建了QQ群。但是多没有专人精心维护，基本没有做QQ群推广，有的甚至连客户提出的问题也不能及时回答，关键是重视不够

博客营销适合美容院做品牌推广 博客营销是零成本的网络营销，适合进行美容院的品牌推广，一是通过发表相关博文将你的品牌优势，品牌特点介绍给客户，另一方面通过原创

博客更新将你的关键词做到搜索引擎排名在前面去，实际上你的关键词就是你的品牌包装的精髓所在，当然这需要花费一定的时间和精力，

口碑营销对美容院很重要 口碑营销的实质是通过优质服务，实现良好的口碑效应，达到品牌推广的效果。口碑营销，表面看是只要服务做好了，就会自然而然发生的事情，实际不然，有了口碑营销的设想，还需要做很多工作，才能达到目的，就像同样两个有才华的人，其中一个自我推销做的好，成就了一番伟业，另一个可能毫无作为

软文营销同样适合美容院 在美容院营销的各个环节都需要软文营销的配合，例如博文、网站宣传文、派单文和一些媒体宣传文等都能用上软文，应给予足够的重视，派专人专职进行，要明确认识到美容院营销的而终效果很大程度上决定于软文的质量

事件营销也可以用于美容院

美容院完全可以搞事件营销。事先要有好的切实可行的设想，认真周密的策划，充分的准备，有专业人士指导，把各种可能出现的情况都估计到，搞好应急预案，建议搞些较为稳妥的

品牌营销是美容院营销的核心

美容院营销的核心是品牌营销 美容院营销的方法很多，无论是网络营销还是传统营销，都应该围绕一个中心，就是树立行业品牌，使自己成为当地美容行业的领袖，成为一面旗帜，一颗明星，使当地人们提到美容，首先会想到你，首先会考虑你。正如“不想当将军的士兵

不是好的士兵”，不想树立行业品牌的美容院不会是好的美容院

有设想有规划有步骤的实施品牌战略 有了品牌营销的立意，还要有相应的切实可行的规划，然后有步骤的实施。美容机构从装修、布局、展示、人员设置、培训、咨询风格、接待理念、企业文化、广告词设计、网站建设到美容服务都要考虑到品牌战略的需要，品牌战略是一个系统工程

小型美容院能否实施品牌营销 如果能够具有特色项目，也可成为这个特色项目的品牌

什么是美容行业品牌？美容行业品牌是指社会公众对美容技术、服务和文化等综合感受，并由此而产生的信任、美丽托付和具有心灵占有意义的综合。

品牌的属性 品牌具有排它性、专有性和持续性等特点，强势的美容品牌能使其成为市场的引导者。一个完整的美容品牌应该包括三个方面：技术品牌、文化品牌和服务品牌

什么是技术品牌？是指美容设计方案、独有的项目技术支撑、专家支持和顶级设备等技术性美容服务所建立起来的品牌影响力。技术品牌无疑是美容品牌竞争力的核心

什么是服务品牌？是指通过提供人性化、个性化的服务所树立起来的品牌力量，是创造美容差异化影响的重要因素，尤其是当相关企业技术力量相差不大时，服务品牌就显示出其独特的品牌价值

什么是文化品牌？是美容机构在长期实践中积累起来的，上升到文化层面的内在价值核心的精神风貌，是一种难以复制的、独有的品牌影响力。美容作为人追求的更高层次——外形美，文化感知、精神追求在人求美的过程中更为重要

打造品牌推广重心——核心竞争力 抓住市场空白，寻求定位；创造优势，形成差异化竞争力

借助他人之名，展开多方合作 过去有人打韩国技术和韩国专家的旗号，结果推动了赴韩整形的热潮，应放开思维，将眼光投向更多的行业品牌，比如可以与知名慈善活动合作带动推广，与知名银行合作开展美容分期付款义务，与知名医疗高校联合成为其合作机构等

包装品牌文化，增加品牌内涵 注重情感价值，开展体验式营销，可深入传达品牌价值

媒体资源的充分利用 品牌营销要利用各种媒体，尤其是网络推广

在品牌营销中体现创意 创意能吸引眼球，加强品牌个性，提高识别度，激发人的共鸣，更好的传达品牌信息，也只有创意才能实现差异化竞争力

促销可以有效地帮美容院增加营业额，提高知名度，使你的美容院生意越来越好，在激烈的市场竞争中脱颖而出。促销手段五花八门，形形色色，但万变不离其宗，都应该遵循客户第1，服务至上的原则。

促销只是特别方式的销售，是一种做品牌形象的方式。作为一个有长远规划的美容院，应做好一年的促销方案，促销对美容院的业绩提升和品牌的塑造有着密切重要的影响。

美容院的发展主要是美容院风格的品牌塑造，基于此我们说促销只是战术，不是战略。有许多美容院的老板对于促销有一定狭隘的观点：促销就是为了卖产品，赚更多的钱。还有一个误解：促销就是打折，送送赠品。这些都只是促销的一小部分，还忽视了促销中其他东西，忘了以人为本的概念。更有甚者，许多美容院的老板在渔利心态中包含祸心，把变质滞销的产品卖出去，变相涨价强化诱导客人购买产品等。切记以满足客户的各种需要为动机的促销才是好的促销方案，切记勿把促销演变成恶性竞争，只求手段与方法，而忽视客人的利益和心态。千万不可本末倒置，缘木求鱼，以方法为目的。进行促销时千万不要忘记美容院营销的核心是品牌营销

## 招数1 开卡促销

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式

多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

## 招数2 折扣促销

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院比较常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

特别提示：美容院在折扣促销时，如果一个经营项目是美容院持久项目和基础保障项目，尽量不要打折，而在开发项目或配套产品上可以尝试给顾客适当的折扣以促进消费。

场合对接：适用于任何类型美容院。

## 招数3 免费试做促销

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的一种，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进入下一个循环。

场合对接：适用于小型、中型美容院。

## 招数4 消费积分赠品促销

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

运用方法：美容院先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到美容院赠送的产品、礼物、疗程等，还可以参加其他的优惠活动。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。

场合对接：任何类型的美容院均适用。

## 招数5 次数促销

次数促销是美容院比较常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到美容院更多的优惠，可稳定住即将成为美容院老顾客的人群。

运用方法：美容院可设定如顾客在第几次做护理后可免费进行一次美容院指定的项目或疗程，第几次做护理后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定。

场合对接：适用于中、小型美容院。

### 招数6 活动促销

活动促销是美容行业一种新的促销方式，能够让美容院在短期内使销售量激增。利用各种节假日，美容院可进行此类大型的促销活动。

运用方法：美容院利用各种节日请一些专家、名人通过某些活动项目进行的促销。其中包括：动联谊促销、专家促销、名人促销、旅游促销。

场合对接：适合规模较大的大中型美容院或美容会所等。

### 招数7 有奖促销

在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美容院可使用的一种激励顾客消费的促销手段。

运用方法：美容院可赠送一些小礼品如：眉笔、丝巾、工艺品等给顾客；还可进行摸奖促销，如在店内设定某一时段的摸奖活动，客人每次消费后根据消费后的金额，通过摸奖的形式来激励消费。

场合对接：小、中型美容院，大型美容院开业期间适用。

### 招数8 派单促销

美容院为了吸引更多的新顾客，扩大经营商圈，提高美容院知名度而进行的一种发放美容院宣传单、体验单的一种促销手段。

运用方法：美容院需要印制一些有美容院形象的宣传单，派美容师在美容院附近，美容商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅的顾客信箱内，以达到宣传美容院，促进顾客消费的目的。

特别提示：一般在派单上可印制美容院免费试做的项目，激发顾客的消费尝试欲望，促使顾客登门

进行更多的咨询和服务需求。

场合对接：各种美容院都适用。

### 招数9 人情促销

人情促销是美容院以满足人的情感需求为出发点来设计，更能打动消费者，可建立美容院长期稳定的顾客群体。

运用方法：美容院开展如：周年酒会、问候促销(利用电脑或手机为顾客节日送去的问候)、顾客档案节日问候(顾客的生日)等促销活动，让顾客感到美容院的丝丝关怀之情，拉动美容院和顾客之间的距离。

场合对接：根据美容院经营的实际情况来选择人情促销各种发式。

### 招数10 会员促销

会员制促销是一种以俱乐部的形式吸引、培育忠诚的消费群体，逐步建立顾客数据库，从而为美容院带来长期、稳定收益的营销模式。

运用方法：会员制有两种形式：一种是销售会员卡，顾客交若干会费后即可成为美容院的长期会员，全面的享受各种会员优惠和服务；另一种是赠送会员卡，顾客在一定期限内消费达到一定金额后，即可被赠于会员卡，获得会员资格。

场合对接：会员卡一般适用于具备一定经营势力与规模的美容院，一般适用于大中型品牌连锁加盟店、美容生活馆、美容概念店或旗舰店。