

孝感专业美容院拓客公司微信群营销拓客方案

产品名称	孝感专业美容院拓客公司微信群营销拓客方案
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

如今，大多数开店的老板在过去或许都在赚钱，但现在的话，无论怎么努力，效果或许都不如以前了吧，那么这个时候美容院就需要拓客了，给各位分享的美容院微信邀约顾客话术模板，让美容院客户增加一倍的拓客方案。

商业势道术，势不对，一切白费，现如今的消费者许多都是把精力花在手机上，而不是逛街上。如果继续遵循传统的促销、广告、折扣模式，是不会有发展的。

微信群营销引流案例：

一位学员呢他在山东聊城开了一家美容院，现如今呢大部分开美容院的老板以前赚钱，现在无论怎么努力都不如以前。

在这个实体店分享时代，店铺可以模仿、产品可以模仿，唯有销售人员和顾客的关系不能模仿。那么我们到底怎么做呢？

这个学员的美容院呢是开在一个小区里面，不是道路两边的商铺，起初店内业绩不错，此小区都是且质量高的顾客，随着城市的发展，全城，南迁开始出现了一系列的问题，客流量少、到店率低、复购率低、顾客转介绍少，店也经常搞促销活动，这样顾客稍微会有点好转。

可是促销一停，店内的生意还是冷冷清清，甚至之前用套盒项目拓客，可是那样起不到根本的效果，也买过不少礼品送给顾客。同时店主也建立过顾客群，收到礼品的顾客多来一次，顾客群变成了死群，全是发链接投票的，一发红包就有人红包没了，人也没了。

这家店后来开始运用微信群营销的方式，首先跳出卖货的思维，百分之百利他输出价值，掌握人性及用户思维，起初店主用美容院的死群实验，当时群内仅仅只有五十二个人。按照实体店实操、准备礼品、在群里发公告、设计海报等等。

每天晚上八点抽奖，并让店内的美容师在群里互动。经过一个月的实操，店主开始进行客户裂变，并且还意外地激活了一些老顾客。中奖的顾客到店领奖，顾客领到奖后发一次朋友圈的方式引导顾客到店，并在店内增加了到店体验项目，这样就吸引了大批客户到店群里抢红包，店里还有体验项目。在给中奖的顾客做体验项目时，美容师就开始铺垫顾客的理念，从孩子教育、家庭观念、婆媳关系上入手，跟顾客谈心、跟顾客交朋友产生信任。

想要深入了解微信群裂变营销新方案的实操细节方法，电话咨询易地推美业拓客公司老师