

郑州瑜伽培训馆应该这样宣传推广

产品名称	郑州瑜伽培训馆应该这样宣传推广
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
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

瑜伽馆主每年都会将收入的一部分拿来宣传。但很多人会发现，会馆装修了、新课程安排了、服务也更好了，会员人数明明很多，但营业额却一直没有上涨，这到底是为什么呢？

事实上我们在前面文章里也有讲过，一个瑜伽馆要想提高收入，比较实际的做法就是2个，还没看的点这里行业浅析。

- 1、提升客单价
- 2、提高复购率

瑜伽馆的宣传分为线下和线上两种。首先从线下来讲，我们通常可以从以下几个方面入手：

- 1、地推发传单
- 2、广告展示
- 3、异业合作

提高会员卡价&消费频率

我们都知道，专业的课程和会员体验是一家瑜伽馆取得较高续卡率的基础，但是这远远不够。除此之外，还应该提高会员的消费频率以及会员卡价格。

比如，我们可以推出办卡减的营销活动，主要的目的是：通过“减”的方式促进会员的二次消费和拉高客单价。

满减设置方式诸如，办季卡698元减58元；办年卡3980元减98元等。

注意这里的减活动使用的是会馆的代金券，时效根据卡项设置，卡期越长核销期越长。

因为手里有返回的卡券，为避免过期失效，会员会在重复购买时或者干脆送给朋友使用，这样还可以有老带新的效果。

可能有的馆主会说，传单我也发了，但是效果不好哇，加不到微信，也转化不了。

1、地推发传单：其实在瑜伽行业，发传单是个老生常谈的问题了，大部分馆主认为发单子效率低，不愿意去做。但是发传单这种原始简单的推广方式，健身行业十几年前就开始用了，现在还在用，说明“存在即合理”

2、广告展示：由于“周边”是很重要的一个限定条件，3-5公里范围是我们应该全面覆盖的重点区域，我们要充分利用线下广告位。

3、异业合作：现在各行各业都流行异业合作，比较常见的像家居建材行业，卖地砖的、卖门窗的、卖家具的……往往都有联盟活动，因为他们有共同的受众人群。

那么我们瑜伽馆前期也可以和当地的花店、珠宝店、商场等商家谈合作，比如互相推荐会员、互相提供产品、互相蹭热度等。

增加会员量，提高续卡率

瑜伽馆经营的好坏，就是靠无数个会员续费支撑起来的。因此，一家瑜伽馆要想占领市场，必须让老会员续费。

但瑜伽市场的竞争造成会员去竞争对手家变得很常见。怎么留住老会员，让老会员续卡继续跟我们练习瑜伽。

这里我们还可以这么玩：通过满返送的方式拉高回头率，提升续卡率。

就会员来说：有些老会员觉得，这是一家自己本身熟悉的瑜伽馆，在环境熟悉老师熟悉，还有优惠券的情况下，大多数都会选择在规定时间内去使用这个优惠券。

而对于商家来说：满返券实际上是缩短了会员的回购周期，即增加了老会员的复购率和消费频率。还可以帮助瑜伽馆实现拉新、引流、提高客单价、提升复购率、积累高价会员等效果。

总而言之，瑜伽馆有好的课程可以保住生存，做好营销促进发展。好的课程体系是基础，这也是瑜伽行业本身的属性。

同时我们也需要通过瑜伽馆环境，服务，消费者体验等支撑，更重要的是要通过一些好的营销策略来做传播。