

周口中医养生馆昂罗营销托管外包营销公司

产品名称	周口中医养生馆昂罗营销托管外包营销公司
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	品牌:融河矩媒
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

无论你是做什么行业？无论你做任何生意？不管你是使用什么手段？首先要做的是,必须把这些人引过来？然而，问题来了，现在市场的普遍现象是：实体店无处不在.....对吧？对于保健中心的实体店来说，比较痛苦的就是没有人进店。但是，全街的养生馆、美容院的宣传活动都差不多。我们应该做什么？

大家都知道，实体店引流，不外乎两个方面：一是线上，二是线下；

线下流量的来源有3种：

- 1、自然流量
- 2、营销推广
- 3、口碑转介绍

那么,我们搞清楚了这些流量来源的群体，我们要怎样吸引过来呢？

我们是这样设计的：

首先，要吸引这类群体,必须找到他们经常出没的场所,是不是？

找到他们以后，可不可以用送体验券的方式来进行养生馆引流呢？

当然,不能就这样免费的把体验券送出,大家都知道,免费的东西，珍惜的人不多,对不对？

所以，必须让这些人觉得这个体验券有价值,得来不易？要必须设个门槛。

再有,当这些目标客户群体来店里面体验之后,是不是必须留住他们？要不要让他们办理会员卡,长期成为

养生馆的客户？

要做到这几不，这需要采取一定的措施（后面内容有分享）

当然，有些先申请会员卡的，成为你的客户后，你想让他们帮你介绍客户吗？能否持续获客，降低广告宣传成本？这也需要一定的方法！

综合以上分析,通过 4 步制定出一套养生馆引流的营销方案:

第一步 引流

制作价值 800 元的可以免费体验一个月不限次数的养生体验券,

寻找周边至少 30 家各行业门店进行合作，

如美容院、理疗店、按摩店、高端理发店、中高端化妆品店、中高端服装店、咖啡店,ktv 店、酒吧酒楼、银行、珠宝店、高档饰品店、茶叶店、宠物店、茶艺馆、汽车店、成人情趣用品店、药店、高档影楼等。

消费者在这些店铺消费达到一定金额，即可免费获得体验券。中高档店的顾客层次不是很低，也是养生馆的准顾客吧？而且,需要消费一定金额才有的送,所以,该体验券是有价值的,有价值的东西是要珍惜的,对不对？

所以，就不会有人像扔掉宣传单一样扔掉!

重点：思考一下,还有那些店可以合作，是不是有很多呢？

第二步 锁客

怎样把客户留下来并紧紧锁住？

提供被美容保健中心吸引的顾客。在客户来美容保健中心体验的过程中，我们的销售人员必须了解这些潜在客户的需求吗？

通过了解客户的需求，让健康专家帮他们定制适合自己的健康计划？

一般来说，这个方案至少需要3个月才能见效？

那么，换句话说，至少有一张季卡！

养生馆引流为什么要这样设计？

- 1、通过在养生馆的体验和由养生专家专门为你制定的养生方案,很大程度上锁定客户？
- 2、办理季度卡或者年卡要比一次一次的养生价格便宜多了,就是很划算？
- 3、同时,通过这个养生方案,客户至少要办理一个季度卡!

第三步 裂变

接着，我们又继续设计了一个养生馆引流裂变的动作：

也就是当这些体验的人成为我们的客户之后,我们再推出一项措施:

凡是成为会员的,一律赠送6张体验卡,这些体验卡可以赠送给亲戚或朋友或同事。

成为会员将获得6张经验卡。这些体验卡可以赠送给亲戚、朋友或同事。

同时，如果你能有效地推荐你的亲友或同事成为会员，你可以给你的亲友打折，你将有一份神秘的礼物。

真实原因如下：

通过这两项措施，许多成员蜂拥而至，介绍他们来自的亲戚或朋友或同事。而且，来养生的人，一般都希望有朋友陪伴养生，所以有很多话题可以聊！

第四步 追销

通过和会员交流了解:

如果知悉这个人特别爱妻子或爱丈夫:建议追销他办一个伴侣卡有优惠

通过和会员交流了解:

如果知悉这个人特别爱父母;建议他办家庭卡有优惠。

好了，这次的分享先到这里请注意，如果你把它当成故事看了，也许你将一无所获？

我们应该要深度的挖掘其背后的本质，这样才能让自己更快的成长，这也将是我们分享的价值所在。