

信阳养生馆社区引流托管代运营公司常用方法

产品名称	信阳养生馆社区引流托管代运营公司常用方法
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

养生馆创业比较重要的就是客源，怎么宣传，怎么增加新客流是养生馆经营的永恒话题。一般来说，流量分为线上和线下两种来源，线上包括各种网站和销售平台的宣传，支付宝、微信、大众点评等。尤其是一二线城市，美团等线上销售平台真的很重要，可以进行适当的投入，以后可以变成一个口碑积累、广告宣传和项目销售的平台。更何况这种平台上面客户消费的意愿都比较高。

自然流量往往是因为各种地利因素，营销推广和口碑介绍就要依靠我们良好的运营。我们要做好引流，首先要对自己的店铺足够了解。

我们的产品和项目架构，也决定了我们的经营范围和经营特色。越简单越大众化的项目，其实吸引的顾客就越多。比如艾灸、刮痧、化妆品、汗蒸等。在开始营业前，我们就要对店内的项目做一个好的规划。

01、人脉

在创业前期，人脉关系还是很重要的，对生意能有一定的带动作用。同时人脉还能转化为口碑介绍，吸引更多的顾客，但是做生意，终究还是做的陌生人的生意，店铺要有造血的能力，做好自己的服务，客源才能生生不息。

02、现场体验活动

有体验，就会有成交率。体验活动是获客比较快比较直接的一种方式。可以是大型宣传活动，也可以是两三个人定点摆摊服务。一些效果比较好的项目比较适合拿去开体验服务，比如按摩之类的。

只要你的活动氛围好，项目给力，结合开卡服务赠送小礼品，效果还是挺不错的。

03、传单派发

派发传单算得上是成本比较低的宣传项目了，按照统计来说，传单有效率基本上在1%-3%左右，可以让员工出门派单，也可以顺手发给来店的顾客。一般来说，如果是有活动，要把活动宣传放在比较突出的位置，把拓客项目放在第一位。

传单的样式做的新颖一点，会更吸引人。

04、微信朋友圈

社交媒体也是拓客的利器，公众号、朋友圈、小程序、抖音全部可以用作交流平台。店铺介绍、项目介绍、店内情况全部可以放在媒体上，尤其是朋友圈，可以经常发送，发一些客户案例和互动性的朋友圈。也能时时刻刻让顾客关注你的动态。

我们也可以建立一个顾客群，专门在里面发送新消息，也可以和顾客互动。在一些公众平台上也可以写一些店铺的介绍文章、客户案例，宣传品牌故事及理念，产品项目功效。让客户帮忙转发。

05、老顾客介绍

通过忠实顾客获得新顾客，也是效果比较好的获客方式之一，但是顾客介绍也是比较难的，我们可以通过奖励机制激励顾客主动介绍新客。送一些小礼物或者提升会员卡等级等。

比较主要的是，还是要找到一些话语领袖来为你做宣传，比如宝妈、广场舞领舞阿姨之类的，配上专门的打折卡优惠券，也能有不错的效果。

我们的推广行为做得好的话，就可以形成话题，形成谈资，形成“社交货币”，就能够口耳传播，覆盖到更广泛的人群。当然，店铺引流，单靠一种方式是不够的，必须多种方式结合，多管齐下，实现真的快速引流。

对于中医诊所/养生实体店铺来说，比较痛苦的事情，莫过于没有人进店，然而现在满大街的养生馆、药店、诊所促销活动都大同小异，到底应该怎么办？

自然流量往往是由地段决定的，这个是客观条件，地段好，自然生意会好很多，可是地段不好，我们怎么办呢？当然就是营销推广和口碑转介绍了。

营销推广是为了带来新顾客，做好老顾客的体验度，是为了实现口碑转介绍。

在学习方法之前，我们要弄清楚实体店引流的逻辑和原理。顾客为什么会来到你店里？有四种原因。

1，绝大部分顾客都有占便宜的心理。

2，顾客有从众的心理。

3，诊所/养生馆有额外的价值，值的顾客关注。

4，诊所/养生馆可以确切的解决我哪些问题。

只要你能把握消费者这四个心理的其中一个，你就能够轻松的设计出来引流的方法。

今天我跟大家分享六种中医诊所/养生馆的有效的引流技巧。

请引流方式一拿出一项体验感特强，效果显现的服务或者产品做引流源。

请引流方式二体验券、抵用券引流，到诊所/养生馆消费过的客户根据消费额度送另外养生/治疗项目的体验券、价值抵用券。

请引流方式三异业社群联盟分享，帮其他社群联盟做增值服务，健康讲座有偿服务（设计门票），赠送超值的与此次讲座内容相关的体验券，抵用券，进行针对性引流。

请引流方式四建立本地红包群，健康讲座群，红包抽奖群（奖励为：特色产品/服务低价体验券等）。

请引流方式五顾客消费/治疗后效果转发引流。

请引流方式六免费服务引流，比如提供：测血压，测血糖，常见疾病等咨询，健康讲座等。

你通过各种方法引流进店，或者加上微信，但是你不知道如何挣钱，你有特色项目，设计好营销方式，就有方法和这些人建立信任，可以设计出非常好的成交方案，实现变现。