

# 上门预约按摩服务系统开发（成品系统、APP开发、小程序开发、公众号开发）

产品名称	上门预约按摩服务系统开发（成品系统、APP开发、小程序开发、公众号开发）
公司名称	成都中算云云计算技术有限公司
价格	19800.00/件
规格参数	品牌:龙兵科技 语言:PHP 公司地址:成都
公司地址	中国（四川）自由贸易试验区成都高新区天府三街1599号1栋207（注册地址）
联系电话	19828264800

## 产品详情

传统预约服务平台无法裂变顾客，只依靠推广拓客，成本高，易倒闭！

类似东郊到家APP的传统上门预约服务平台推广成本太高？

每个月推广成本少则5-6万，多则50-60万，甚至上百万，全都砸给了各个广告渠道，然后等待顾客看到广告，从众多预约服务平台中挑选到自己，整个拓客流程非常的被动！

由于上门平台系统的局限性，传统上门预约服务平台没有广告渠道筛选功能，不知道哪个广告渠道的转化率高，哪个渠道的转化率低，所以传统上门预约服务平台只能选择广撒网，多捕鱼，就会造成许多推广资金的浪费，有可能你投了20万的推广费，只有8万起到了获客作用，还有12万全都浪费了！能有40%的推广渠道有效果，都算非常不错了！

所以类似东郊到家APP的传统上门预约服务平台，如果只依靠投广告获客，那获客成本就太高了，而且风险极大！一旦有其他平台竞争，抢广告位，导致广告费上涨，那么传统上门预约服务平台的获客成本就会增加，不打广告，平台就没顾客；打广告成本又太高，怎么抉择都是死路一条！

那么传统预约服务平台不能只依靠打广告获客，这种单一且大众的获客方式，非常容易被竞争对手模仿。如果是通过顾客裂变的方式获客，那么传统预约服务平台的获客就非常有保障了，因为顾客裂变这种获客方式属于是掌握在平台自己手上的低成本高效获客方式。

假设1个顾客，裂变5个新用户，平台新增5个顾客；这5个新顾客，又分别裂变5个新用户，那么平台就新增了25个新顾客；这25个顾客又分别裂变5个新用户，那么平台就新增了175个新顾客！以此类推，875个新顾客，4375个新顾客，21875个新顾客！

通过深度裂变，1个顾客就能裂变2万个新顾客左右！你的平台肯定不止1个顾客吧？如果你掌握了低成本高效裂变顾客的方法，那么你的平台再也不用发愁订单量了！但是大部分的传统预约服务平台都没有让顾客裂变的方法！

1个方法，轻松裂变顾客，让平台低成本高效获客！

与其把10-20万的广告费投到转化率低的广告渠道中，不如将这些钱作为佣金，发放给帮助我们裂变新用户的顾客！更加激励顾客深度裂变，转化率更高！那么我们如何帮助平台深度裂变顾客的呢？

到家预约服务平台的用户邀请功能，能够将顾客发展成为邀请专员，能够形成专属于顾客的邀请二维码，顾客可以通过将邀请二维码分享给自己的朋友，同事。当有新用户扫码进入平台下单时，顾客就会获得返现佣金。而且顾客裂变的新用户越多，顾客的佣金就会越高，激励顾客多多裂变！

佣金的奖励只是一方面，我们还可以从这几方面着手！

## 1. 更大的利益

顾客邀请了一定数量的新顾客在平台下单，顾客就可以获得平台授予的“推广合伙人”，获得更高比例的佣金，还可以发展成为平台的“荣誉合伙人”，享受各种分红；还可以成为平台的城市代理人，直接管理一个区域的平台，享受更大的区域平台分红！

## 2. 更大力度的折扣

顾客邀请了新顾客在平台下单，顾客就能获得优惠券，在商城购物可以更便宜，下单技师能够更优惠等等。

### 3. 增值服务

顾客邀请了一个新顾客在平台下单，那么这个顾客在平台点单的时候，技师就可以给他免费延长按摩时长！甚至可以邀请技师一起吃饭，为客户提供情绪价值。

只要能够激发顾客积极性，都可以作为奖励！如果你还想知道更多关于类似东郊到家的上门预约服务平台运营方案，欢迎评论区留言，一起交流。