

美业四大运营思路，让你的利润翻十倍！

产品名称	美业四大运营思路，让你的利润翻十倍！
公司名称	海南聚医美信息咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	海南省海口市龙华区城西镇山高村89号301室（注册地址）
联系电话	15600683129 15600683129

产品详情

美业四大运营思路，让你的利润翻十倍！

宏观市场

从2016年的776亿元增长到2020年的1,549亿元，中国医疗美容市场的复合年增长率为18.9%；

95后、00后消费占54%.

所有项目的运作，必须落实到销售环节，每一个行业都有赛马机制；

从*后开始，促进销售的“运营系统”模式，咨询是桥梁。

第一，运营思维做客户管理

1、营销就是让更多的人了解你，销售就是让知道你的人买。

从传统广告到精细化运营，交易只是起点，私域的盘活需要内部运营的构建。

2、利他思维和资源合理化建设模式

把顾客当作朋友，与其有5000个顾客，不如让50个顾客爱上你。

3、高效运营客户三力法则

动力-上门周期，交易点管理

合力-满意度管理

能力-情感动力管理，渠道特征掌握

上门周期

不要做一次锤子买卖

成交点管理

顾客分类：好的项目卖给不同的顾客

价值系统梳理：卖给正确的客户

院子里的沙龙：及时铺垫，邀请

新项目运营：及时通知相关客户

在线活动：重视**等形式

满意度管理

了解不同医生的技术、术后处理、不同服务人员的工作状态、态度等。

满意度调查表

情感动力管理

对顾客购买背后的需求痛点有深刻的了解。

朋友圈运营，与客户的互动和细节，多赞美和赞美客户。

问题焦点/购买决策点

掌握渠道特性

百度客户，新氧/悦美平台(注意差评)、信息流客户(及时交易)、三方渠道(一只看客户，一只看对手)、美团/天猫平台

第二，四大运营思维做销售闭环。

1、流程思维

谈单法则：

信任建设(8分钟) 需要挖掘(10分钟) 价值塑造 报价环节 疑难拆解 压单成交

关单技能：

认同客户 提出问题 锁定问题 价值输出(针对痛点) 高情商赞美 逼单法则

2、数据思维

成交率分析 转介绍分析 复购率分析 客户诉率分析(消费满意是目标)

3、瓶颈思维

提升率：在提高成交率的同时，掌握大单思维，综合审美设计的能力

客户单价：明确各渠道客户的上门费用，提高客户单价(部分投入产出比)

4、目标思维

怎样实现月度目标：月度目标分解，平均每天做多少业绩，新诊断，复诊，再消费。(盘活老客户)

超越目标：冲刺目标思维作为基本目标，下个月总结业绩。

用高美商驱动运营思维

高美商的正确思维：

客户认可度高(共同需求)-热门项目

回购周期高(裂变系统)-综合包设计理念

业绩数据利润高(利润为王)

因此调整不多，而是精细；但是设计维度并不单一，而是整体。

操作思维做美学设计。

1、VS美学设计共识区域

现在成熟的市场美学词汇：浓颜系、淡颜系、柔情风、容错率、多维度折叠角度演变而来的整体设计。

风向抓得越早，就有议价权。

2、您是否真的认真地向顾客展示过脸？

挖掘需求，塑造价值

用化妆感设计思维带入项目，更有说服力

用美容知识的词语来代替和表达，轻松交流，根据风格和喜好来设计。

化妆感VS医美：

a)蓬松的发型VS高颅顶

b)卧蚕高光VS幼眼

c)精灵耳环VS耳基提升提升

d)双眼皮贴VS双眼皮手术

e)T区高光鼻夹和VS隆鼻术

f)阴影区VS瘦脸双排扣

学着让顾客微笑

快速破冰

戒备心理期 拒绝心理期 心理尝试期 心理接纳期 心理成熟期

迅速发现顾客的缺点

牙齿情况 嘴唇大小 唇线 法令纹 苹果肌 颧弓 眼周细纹

标准嘴裂的宽度是鼻子的1.5倍

有理有据地塑造价值(刚需/非刚需)

小嘴笑会显得有点僵硬，适合满满的苹果肌来衬托亲和力。

标准或过大的嘴裂笑很甜，但是唇线往下笑会显得苦涩。

牙弓宽笑显得局促，牙弓小夹廊宽才舒展自然。

颧骨位置高，容易笑得比较僵硬。

颧骨位置过低，颧脂垫厚笑容易出现笑肌断层。

先五官还是先轮廓？

应该是面部平整度。

有效微调：

a)根据个人特点，使用合格的画纸进行调整。

b)面部平整带来的是抗衰老的理念。

c)面部凹陷带来的皮肤问题，点位法设计。

d)松弛变紧，一条线打开(缺哪补哪，多哪消哪，垂哪提)

2023年轻医疗美容赛道快速增长已成定局，但任何轻医疗美容品牌的发展都需要一个过程，一个**，一个印记。只有脚踏实地，一步一个脚印，才能真正圆满落地。

医美小编从事医美行业10年，有丰富的运营经验，熟知医美机构相关规则，通过多年的人脉和经验，整合了各地医美医疗机构注册、三甲医院挂靠、医生进修、各类互联网平台认证（**黄v、蓝v、小红书、快手）等资源，有需要的朋友可以详细咨询。