

美容养生头疗馆新店开业拓客留客锁客升单做业绩quanzhou拓客公司团队

产品名称	美容养生头疗馆新店开业拓客留客锁客升单做业绩quanzhou拓客公司团队
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

第三步

建立绩效考核制度

将顾客到店率计入店长、美容师绩效工资，按每月会员60%的人数，三个月到店80%进行考核，不达标就处罚，达标进行精神与物质奖励。

第四步

顾客防流失系统的运用

每个美容院都会有这样或那样的原因让一些顾客流失掉，当我们无法阻止顾客流失时，可以减少因自身原因造成的顾客流失。两个月进行一次顾客盘点，发现两个月没来店的顾客，就启动流失管理系统，把顾客的流失率降低到9%以下。

第五步

建立商圈联盟

寻找不少于10家同级别不同类型的服务性店家，建立一个联盟，把10家店铺的顾客资源整合起来，实行共享，并统一出一张拓客卡，同时为10家商户进行拓客，提高资源的利用率，增加每个店家的促销力度，将其他同类竞争对手排挤出去，实现商圈效益的大化。这个商圈卡好是有一家银行同时参与，会提高购卡成员的层次，并且可以将银行整合到这个拓客体系中。

易地推美容院拓客公司，为每一家美容院量身定制专属拓客留客方案，详情可以咨询易地推美业拓客老师，当成自己的美容院用心拓客，就找易地推

第六步

美容院的绩效训练

绩效训练不是考核，而是训练员工从事物的本质出发思考问题，找到问题的关键，从而对出现的问题进行有效的解决，提高店面的拓客、留客、养客、升舱整个体系的应用。