

南阳KTV微信全网营销推广服务公司

产品名称	南阳KTV微信全网营销推广服务公司
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

微信营销概念炒得很火，犹如之前我们经历过的搜索博客营销，引擎营销，微博营销等等，不是说以前的营销方式不行了，落后了，没用了，而是在我们的营销方法和手段中，又多了一种营销方式，所以，微信营销也只不过是一种营销方式而已，是因为微信使用的用户数量非常大，并且改变了人们获取信息的习惯，也迫使我们营销手段中不得不重视微信营销这条媒介渠道。

实际上，没有所谓的行业通用解决方案，企业理念不同，管理风格不同，经营方式不同，通过行业解决方案来落地的时候，差异化就会体现出来了，这也就是为什么成功难以复制的原因。

不过，我们深入分析，不论解决方案有多么的花哨，而终结果还是看能不能提高销售额，一切都已提高营业额为结果而展开的解决方案才是靠谱的。

提高销售额是结果，是目标，由此展开的思路和具体实施手段才不会偏离目标。首先理清一下关系。

消费人群分析很难，各色各样的人都有机会去ktv消费，如果从消费目的来分，会好一些，KTV是娱乐场所，消费人群来KTV肯定不是来听歌的，而是唱歌，为什么唱歌呢？纯喜欢兴趣或者应酬，不论怎么样，KTV营业场所的环境，设备，服务构成了体验度，体验越好，再次消费几率就会越高，可以说，不论什么营销策略，推广方法，比较重要的是消费者的消费体验，如果消费体验不好，营销再做得好也不可能让营业额持续提升。

消费体验的不断提升和改善，是留住客户和让客户持续消费的二法则，在做营销的时候，一定要注意自己店面的消费体验是不是能够达到粘住客户持续消费的标准。

再继续说营销，上文说到去KTV消费不是纯娱乐就是商务应酬，假设说店面消费体验没问题，能够让消

费人群二次消费且持续消费，那么剩下的就是营销思路，营销方法，营销手段的问题了，可以看得出，我一开始没有讲各种推广营销法，先讲本身的产品和服务，原因很简单，打铁还需自身硬，产品和服务做好了，才能有助于营销，因为没准再营销策略中店面的硬件设备或者软环境就是较大的溃击点。

心理溃击点很重要，做营销就是做传播，我们提炼优势、特点、卖点，然后通过各种媒介渠道推广出去，来触达我们的消费者，消费者触达到我们推广的信息之后，能不能引起兴趣，关键就是传播内容有没有溃击点，并且这些溃击点需要符合我们的潜在客户的需求。

至此为止，店面本身的产品和服务，传播所用的心理溃击点都具备之后，下一步就是如何利用互联网精准的触达我们想要的潜在消费人群了。

再利用互联网营销推广之前，需要注意的是，由于互联网的特点，在做营销之前，需要一个载体，这个载体其实就是网站，目前在移动互联网的大环境下，不仅是PC端网站，而且需要手机端网站，说道网站，想必已经被各种互联网公司骚扰多次，天天打电话问做不做网站，现在流行手机网站，电话营销就会时不时的问做不做手机网站，功能吹的神乎其神，需要注意的是：

网站技术公司是靠卖功能盈利的，功能越多，利润越多，一定要关注怎样辅助营销

技术公司赢利点是功能，再者，技术公司对营销的把握还是很差的，所以通过互联网做营销如果依靠技术公司的话有点天方夜谭，传统的营销策划公司对互联网新媒体的掌握也是比较欠缺，所以各位KTV的业主或管理人员应该依仗自己对行业和消费人群的了解然后制定好营销计划，在通过技术公司实现。

PC端和手机端的网站建设好之后，就是有章法有布局有规划的营销活动了。

社会化媒体是宣传推广营销活动很好的载体，各种媒介渠道例如百度、微博、人人、优酷、EDM等是可以精准的将营销活动信息传达出去，网站是承载这些被触达消费者转化任务的。

举个例子：例如一个节日之前的主题活动，手段是推广优惠券，目的是通过活动吸引受众然后促成优惠券的使用而终达到提升营业额的目的。

在网站设计一个本次活动的页面，在页面中说明活动时间，活动政策，活动亮点等等，核心是能让看到这个页面的人有冲动来获取优惠券然后去消费。能达到这个目的就算是成功一半了。

然后通过各种媒介渠道将这个页面推广出去，页面保证了转化，渠道保证了受众的触达，转化率肯定是有。提升营业额也是一定的。

目前微信营销是一个非常热门的营销概念，虽然微信营销起点不算高，但是操作上有非常多的细节需要把控，企业自己没有专业的团队和人才想要做好微信服务，实现企业盈利，还是比较困难的。

KTV店面可以通过微信这个渠道实现开拓新客，积累老客的目的，我会在论坛里，详细剖析KTV利用微信做营销。

利用微信可以做的几项互动活动：

1、关注KTV微信，玩游戏有奖!

通过关注KTV微信，进行猜歌的游戏只要听旋律唱出歌曲即为回答正确，全部答对可获得两小时免费包房时间，错1-2首可免费获得嘉士伯啤酒两瓶。这样的微信营销方式，不但增加了用户对KTV的关注度和粘度，同时也将该KTV的品牌推广形成了圈子营销，让更多的人了解到了，更有利的是间接引导用户拿着代金券去消费。

2、关注KTV微信，随时随地咨询、预订!

KTV是我们每个人都不陌生的，回想一下当团购没有出现的时候，我们会选择去附近的KTV或通过朋友了解到其他地方的KTV，再电话咨询与预定，当团购出现后，我想大多数人会选择去团购网站上选好地点，找该地点附近优惠的KTV，再电话预定。而微信营销出现后，所有一系列的操作就都可以转移到移动端的微信上。跟在线咨询预定相比，更是摆脱了时间和地域的限制，不是一定要上网才能咨询和预定了，而是随时随地都可以通过微信咨询预定。

微信作为更快速的即时通讯工具，传播到达率100%，使沟通更灵活、更智能。

从个人的角度上来讲，对于KTV微信营销适不适合做得把自己的现在存在的问题弄清楚，遇到什么困难心理有底，网络上KTV微信营销资讯筛选，形成自己的特色，才可能做好。这里只是为大家做一个建议。

===以下分享一下做好KTV的二十军规===

- 1.完善专业的管理技术，在竞争市场上占有一席之地
- 2.学习良好的沟通技巧，使客户成为朋友，降低返工率
- 3.有效的KTV销售话术，增加技术业绩和产品业绩
- 4.有效的KTV活动策划方案，明白活动策划的原理和卖点
- 5.正规化的KTV管理，打造企业文化

6.专业的KTV数据表格分析，量化，精准化，正规化管理，使KTV走上正轨

7.打造优秀的管理团队，KTV没有成功的个人，只有成功的团队

8.有效的开发新客源，客源就是KTV的命脉

9.有效的留住老客源，并且让老客人带新客人

10.建立系统的KTV管理机制

11.建立完善的KTV培训系统，人才是免费的，他会创造价值

12.正规的KTV服务流程，提高KTV品质

13.提高KTV的影响力，利用简单.低成本的方式更有效的扩大宣传

14.培养得力助手，打造优秀团队

15.KTV成本核算，增加利润

16.建立系统的KTV服务体系

17.系统的人才管理体系，有多少人跟着你干，就代表你又多大的事业

18.详细的KTV客户管理系统，客户就是资源

19.高品质的售后服务，做出KTV的口碑

20.KTV连锁店的运营模式，思路决定出路

融河矩媒是专注与KTV微信营销的互联网品牌。随着微信营销的理念的深入。各种互联网营销天才的出现。帮助和更多完善了KTV的营销内容以及活动。此文适合初学者以及KTV管理人员拜读。