

# 小红书医美kos投产比1：10是怎么做到的

产品名称	小红书医美kos投产比1：10是怎么做到的
公司名称	宿州市德胜网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	【手机号同微】
联系电话	17856244602 17856244602

## 产品详情

我们是专门做网络运营服务的，如果您需要可以直接联系我们。

医美 KOS 就是已经完成报白的第三方平台或机构。是通过报白主体授权的员工账号，比如医生、创始人、主理人、顾问等等。医美 KOS 的优势在于：有优质专业的内容、聚光精准的投流，还有私信豁免的权利。这可太适合各位医美老板了，简直绝了。那要怎么创作笔记呢？篇幅有限，这里就只分享一个小知识点，也就是【内容定位】。核心逻辑就是：所有内容都要围绕着用户的购买理由来“表演”。客户为啥选你呢？是价格？专业程度？不痛？故事？长得好看？.....写出 10 个核心卖点，就是 10 个内容创作方向，慢慢建立起 3 个素材库：爆款流量素材库、人设信任素材库、产品营销素材库。等你每个素材库都有了 3 到 5 条优质内容，这个账号的商业模型就基本跑通了。玩自媒体，其实就是玩你的素材库。这只是内容定位这一个知识点，还有市场定位和人设定位呢，这三个合在一起，才是我们 12 项 SOP 里的【商业定位】。要是你对打造医美 IP 感兴趣，可以扣 1，找我领取 12 项医美 IP 操作流程。医美 KOS 案例：2024 年 2 月 26 号，广州一家三千多平的机构，就一条笔记，从今天 3 月 1 号算，投流 1 万，就拿到了将近 500 个精准客咨，20 元一个精准客咨。这家机构做的是医生 IP，比美学 IP 转化率高些。按客单价 8 千算，大概能给机构带来十多万业绩。当然，到店数据不太准，咱这就是大概估算一下。要是你也想认证 KOS，有问题可以随时找我

目前很多人想做,但是不知道具体怎么操作,欢迎大家找我聊聊,解决你的疑惑和问题。

从事行业10年，有丰富的运营经验，熟知民营机构相关规则，通过多年的人脉和经验，三甲入驻、医生进修晋升、执业范围变更、各类互联网平台认证（抖音黄v、蓝v、小红书、K手）等资源，有需要的朋友可以详细咨询。