

本悦国际：对于美业营销管理，绝对是贡献价值

产品名称	本悦国际：对于美业营销管理，绝对是贡献价值
公司名称	长沙拿手网络科技有限公司
价格	1000.00/1000
规格参数	本悦国际:1000 本悦国际:1000 本悦国际:1000
公司地址	湖南省长沙市芙蓉区文艺路街道五一中路129号 碧云天商住楼1205房
联系电话	0731-83587181 18673835556

产品详情

很多美业人希望学习到营销管理的奇招。但是事实这些奇招是学习不到的（即便有，就连好朋友也不会分享），真正能够学习到的有价值的是细节。就像我每天写的分享文章，每个字都会深思熟虑。大多数美业人的差距就是细节的执行程度，每个细节比别人好一点点，店面营业额就可能差一大截。

美业圈最火的文章标题永远是如何七天打造一个年入百万的店.....不爱学习的你永远不知道的是，所谓的那些七天能打造的持续客流量爆满的店，是因为之前有七个月，那群美业人在做好用户体验，才有了那后面的七天把店做爆.....标题写成七天打造年入百万的店，只是让你觉得牛逼而已。。。或者说让你知道他真正7个月做了什么.....

你看见鸟有翅膀，有羽毛就能够飞。于是想着，咱们我如果装上羽毛和翅膀，是不是也能飞呢？于是驾着翅膀的人从楼顶上跳下来。可是成功具有偶然性，成功不可简单复制。忽略了本质，只能应了那句话：听过许多道理，依然过不好这一生。

对于美业营销管理板块的内容，我深知美业很多同仁对于营销管理不是很懂，较多情况下是拿着之前老一套美业的营销管理方式来套用，但是老方法放到80/90这批新世代的消费主力群体上来，只能是无效的，你做店也会做得很累。

针对美业的营销管理，我总结几点自己的观点，希望能起到抛砖引玉的作用：

1.营销管理能力让美业人容易误认为就是创业的能力

因为在创业中，营销是一件最创造价值，也是听起来最过瘾的一个环节。但是其实，这只是创业的10%。创业者真正比的是全方位的能力。咱得和骗子比狡猾，和小偷比行动快，和黑社会比心狠。最难的是和自己比，每天都要比昨天跑得更快一点。创业者每天都在跑，不能停！**

2.目前中国美业最缺的不是工匠精神，更缺的是美业营销人

这里指的美业营销人，不是看到什么火就推什么项目的商人。而是帮助工匠发现用户需求，协助研发的营销人。比如一家店，工匠（技术老师）用匠心打造每一个作品，工匠在营销人的协助下，整个店年度业绩破百万，工匠收入翻了10倍。要是没钱赚，凭什么让他有工匠精神？懂消费者的营销人越多，才更有工匠精神！

3.美业现在的营销和过去的不同之处：互动

消费者很愿意和品牌互动。一个不能互动的品牌，就没人情味了。苹果看起来高高在上，但是他也是通过每年的发布会来和大家互动。互动什么内容？讲品牌的故事，讲你的产品&服务的创新故事，听消费者的意见.....**消费者觉得自己是被全面伺候的对象，而这些都需要营销人来完成。**

每天坚持给大家分享有价值的营销管理类知识，反复思考你们需要什么样的内容，其实每天的坚持分享真的挺难的，因为必须要在有限的成本和时间下，创造你们良好的体验。但是正是因为难，对于我来说，才是一件很享受的事情。

我分享的希望你们能喜欢 跟梁晶学美业营销管理

电话+微信：13549640766 Quincy Liang

Mayhoo | 本悦國際，悦于本匠于心