

菡仁堂小儿推拿店经营怎么推广？裂变用的好，推拿顾客少不了

产品名称	菡仁堂小儿推拿店经营怎么推广？裂变用的好，推拿顾客少不了
公司名称	山西菡仁堂生物科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	山西省太原市小店区长治路世贸中心A座1907号 (注册地址)
联系电话	13303512519

产品详情

小儿推拿店营销里面最厉害的套路是什么？我认为是裂变，熟人圈裂变，这可是终极大杀器。在菡仁堂总部进行培训的时候，老师给我们讲了“牧场理论”，主要有四大步骤：1.拉新，2.养熟，3.成交，4.裂变。把这四个步骤做精了，小儿推拿店营销就简单了。

今天，主要讲讲裂变当中一个非常实用的方法，依然是用了就有效。现在正值暑期，小学幼儿园都放假了，孩子会非常多，这个时候大力的推广宣传是非常有必要的。推广宣传的最佳渠道就是熟人圈，人们都爱刷，刷着刷着一不小心看到我们店的信息，她一个朋友的孩子在我们店做推拿，说这家店服务不错。

这人一看，哎呀自己家的孩子在家光玩pad，去这家小儿推拿店做个推拿，有小朋友一起玩，还能帮着看孩子，是不是也要去看看啊，那店叫啥来着，看了一下，哦，菡仁堂小儿推拿，好，明天就去。

这种情境是不是普遍，也就是通过这种宣传方式是非常有效的，看着图片不错，还有优惠活动，再加上熟人的推荐，很容易就被吸引来了。如果这个时候排山倒海般的抢占熟人圈，让你的信息潜入每个人的手机里，是不是相当厉害呢。当你的信息大量的在外面流传扩散的时候，是不是会影响到很多人，那么正好有需要做小儿推拿的人自然会选择你的店。

这就需要用到裂变，裂变是啥，就是人传人，人介绍人，只要裂变机制设计到位，传播起来就非常快。那如何做小儿推拿店的裂变呢？做裂变首先找到种子客户，就找每天来店里的顾客就好，面对面交流沟通效果好，帮她们看孩子，把客情做好，发动她们发熟人圈宣传等等，可以是活动信息，也可以是效果反馈，都可以。

设计一些宣传用的图片，配好一段文案，这项工作我们都是委托菡仁堂总部的企划专员给帮忙做的，我们只要把需求发给他们，图和文案他们都会给做好。然后我们就让顾客她们帮着发，看着她们发，不要选择屏蔽掉，跟她们讲不要删掉，至少保留三天。只要客情做的好，再给点小恩小惠，基本都会愿意发的。

你想一想是不是有很多商家也要求你这样发过，买面包的时候，买衣服的时候，买手机的时候，这些店都有这样玩的。你为啥会转发呢，他给你啥好处了，你咋就行动了呢，照着这样做就好。

每天有人帮你宣传，肯定有人会加你的，这个时候再想办法让这些加你的人，再次帮你转发，是不是形成二次裂变，这样循环下去，真的非常厉害。每天持续这样干，你的小儿推拿店肯定会爆火。

有人会说，这方法别人也会知道的，没有关系，知道也没啥用，也不是啥秘密，关键还在怎么用，用不好，也没效果的。不去做，行动力不强，也是没有用，做不起来。你去做了，而且做了很多，持续的再做，必然会比其他人做的好。拼的是执行力。