

医美咨询师如何做网络营销整形项目微信微博销售

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 医美咨询师如何做网络营销整形项目微信微博销售 |
| 公司名称 | 深圳美赋菁英医学美容教育培训有限公司 |
| 价格 | 6600.00/个 |
| 规格参数 | 医美咨询师如:医美咨询师如何做网络营销 医美咨询师如:医美咨询师如何做网络营销 医美咨询师如:医美咨询师如何做网络营销 |
| 公司地址 | 深圳市福田区梅林街道孖岭社区凯丰路28号富国工业区厂房1栋301-17房（注册地址） |
| 联系电话 | 17891994898 |

产品详情

前言：上海美赋医美商学院告诉如何做营销（医美咨询师如何做网络营销，整形项目微信微博销售）移动互联网时代，玩转微信，微博，对于医美营销帮助特别大

1首先你要有个独立的工作手机号，ipad或大屏幕手机，再用手机注册个独立的工作微信号，所有的顾客都收集在这里，不要跟你的私人号搀和在一起；

2建立与顾客信任关系是保障成交的关键，可以说没有信任一切都是零，如果她不信任你，什么技巧、秘诀都没用。所以你要用90%的时间去获取顾客信任，而只用10%的时间去销售，把心用在信任上，成交自然是水到渠成。

3、营销的感觉不要太强，让人家知道你在营销，但又感觉很舒服，有个好美工很重要，可以把你的广告做的惟妙惟肖！好内容、配上好广告，充分调动粉丝的胃口；

4、集中优势兵力，把能力发挥在一个方面，对于粉丝要求专精，我们的粉丝90%以上都是整形咨询师，人一专精以后，话题就会明确，容易产生共鸣，不要啥都搞，最后啥都搞不成。

（医美咨询师如何做网络营销，整形项目微信 微博销售）

5、公众账号和个人账号各建一个，公众账号主要做信息群推，个人账号主要做顾客维护，以个人账号维护为主，因为人是有感情的，都希望能够与人互动，而不是机器，公众账号只能作为你的信息传播工具

6、要懂人性，懂营销，营销做的好，业绩不得了，行业内你会看到一个怪现象，医科大学毕业的咨询师

一个月30万，做过销售的咨询师一个月300万，知道原理吗？所以说，在你掌握了专业之后，营销就是你登峰造极的发动机

7、一天或者两天发一篇内容就可以了，不要一下子给顾客推送3、5条，文章一多就不值钱了，没人会有那么大精力去看完的。

8要传递正能量，让每个人都感觉到你能量的激励，很多咨询师都来问我，你咋那么有激情呢？我想说的是，咨询师如果没激情，你的成交率就上不去，你多嗨，顾客就多嗨，一定要用你的激情去感染你的顾客。

9 99%的时间去培养你和顾客的感情，1%的时间去营销你的产品，我的顾客当然就是咨询师们，和她们聊天就是我的工作，感情一到位，大家都消费。

10、专家才是赢家，不管是咨询师还是我们，大家都必须专业，整形医生和营销专家合作，把专业通俗化，把理论实用化

11、内容为王，病毒营销是微信快速发展的主要手段，好内容，人人都会转载分享

12、跟顾客沟通要多谈观念，少谈优惠，我看很多咨询师给顾客发信息，都说姐啊，优惠了、活动啦，你来吧，傻的冒泡，不仅她不会来，还会觉得你很功利。

13、闻道有先后、术业有专攻，要想有高质量的内容，你必须钻研进去，拿着ipad翻朋友圈，大凡是分享出来的东西，都是好东西，有不错的，就收藏起来，以后加工一下都是好内容

14、尽量讲故事，不要讲理论，听故事是人的天性，实战案例一般都在5000字左右，大部分咨询师都会耐心看完的，而且看完了还觉得不过瘾，因为是贴近实战的故事，所以看得时候不知不觉就看完了，跟看电影一样。

15、微信营运的目的是维护顾客关系，用99%的时间培养顾客的信任感。不要老想着促销，一月拿出29天的时间培养顾客，1天的时间促销可能更有效，营销的最高境界就是忘记销售。

这篇文章我其实没写完，这在营销上叫做饥饿营销，好东西千万不要一下子全给了，东西一多就不值钱了，物以稀为贵，一块肉好吃，两块肉好吃，给你一大锅，还好吃吗？

想了解更多医美咨询师知识，欢迎参加上海美赋医美咨询师培训