

菡仁堂：小儿推拿如何零成本获客

产品名称	菡仁堂：小儿推拿如何零成本获客
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

在社区里面新开的小儿推拿工作室，可以说是“养在深闺人未识”，没有门店自然流量和广告效应的天然优势，无法坐等顾客上门，只能靠自己前期推广，然后努力做口碑。那么，有没有比较快速又省钱的方法能够开发大量的精准客户呢？

我们之前介绍过“买”客户的思路。在社区里开小儿推拿店最大的优势就是，社区本身就是一张网，你只要突破网上的一个节点，那么很快整张网都是你的。社区小儿推拿工作室“买”客户的思路其实就是发动老客户，做自发的转介绍，把老客户身边的朋友都抓过来。首先，我们要确定小儿推拿工作室传播用户对象是谁，其实就是充值的客户，然后为这些客户设计一个利益驱动程序。具体怎么做呢？我们来看。

菡仁堂小儿推拿

我们把第一批小儿推拿工作室充值的老客户定为“种子客户”，只要他充值，我们就给他们这样一个政策：只要充值500块钱（小儿推拿工作室的定价我们建议普通60，会员50），就可以享受到600块钱的小儿推拿服务，本身这是个折扣，而且重要的是，这500块钱可以分3个月全部返还。第一个月返200，第二个月返200，第三个月返100，也就是你充值了500块钱，不但一分钱没花，还享受了600块钱的小儿推拿服务。这返还的500块钱，可以提现，也可以直接抵消以后的消费。

当然了，这钱也不是平白无故返还的，我们需要他们这样做：只要能介绍孩子来免费体验就行，我们提供一张价值300块钱的小儿推拿保健卡（推拿5次），可以是健脾和胃（容易看到效果），客户只要把这个卡去送给认识的人，而且带着孩子来免费体验小儿推拿了，并且达到了我们设定的任务机制，就可以把他充值的500块钱按照3个月返还了。

我们建议制定的任务机制是，只要赠送给身边的6个朋友，只要他们免费过来激活体验这张300块钱的小儿推拿保健卡，只要他还不是会员，只要来够6个人，那么充值的500块钱就会返还。

这么做，是不是亏大发了？

首先，这么做我们一下就带动了6个潜在小儿推拿客户过来，并且有高信任指数。可以设计这样的任务执行的话术：“我花了500块钱充值申请的小儿推拿卡，送了一张价值300块钱的副卡，送你一张”，原价是300块钱的，可以做5次小儿推拿保健，要让对方感受到这个价值，如果说被赠予的体验客户能够在一开始就对你的店产生信任，那么这钱花的就值了一半。

其次，我们来算一下，虽然我们要把钱返还，但我们一次只返两百、两百、一百，在这期间，他可能还要来消费，直接用这些钱来抵消，就相当于你不用500块钱全部都还给他，有可能只需要返还一两百块钱，也就是说相当于一两百的成本就能“买”6个高信任度的客户。同时还有很关键的一点，并不是所有的人都能带来6个客户，不满6人就无法激活返款机制，这点很关键。

最后，还有一个时间差的概念，500块三个月返还，这是一个时间差，然后每个人过来体验小儿推拿的时间又不固定，这里又有一个时间差，这里面就有了很大的操作空间。只要这6个人过来，我们只要稍微成交一个，就保证不会赔钱！这就是买客户思维，如果是第一次接触这种会员系统买客户思维的话，可以自己通过计算投入产出比的方法来算算怎么做更合适。