

新形势下康养产业渠道营销核心解密及新媒体拓客技巧

一、康养产业拓客核心思维

- 1、康养产业拓客的阻力
- 2、康养产业拓客道具的首要关注点
- 3、康养产业拓客的核心要点
- 4、康养产业客群如何有效拓客？

二、康养产业项目的客户是谁？

- 1、精准客户画像：找准客户鱼池
- 2、康养产业客户的特征及核心需求
- 3、产品价值链与客户买点

三、寻找客户锁定鱼池

- 1、康养产业拓客地图特点及绘制
- 2、客户地图绘制思路
- 3、营销各阶段客户地图的不同绘制要求
- 4、康养产业客户地图绘制和客户清单整理办法

四、康养产业拓客销讲

- 1、康养产业拓客销讲模型
- 2、销售力销讲的内容设置
- 3、销讲技巧决定购买兴趣
- 4、峰终体验决定购买率

五、康养产业拓客创新模式

- 1、康养产业拓客的 5 大策略：
客户的有效性：如何获取诚意度更高的客户
创意为先：拓客时如何吸引客户眼球
关注用户场景：不同场景拓客操作方式
拓客数据分析：如何创造拓客最高费效比和实现效转化
- 2、康养产业 8 大拓客场景
- 3、康养产业大兵团规模作战超级卖法体系
- 4、康养产业渠道精细化 1 运营 7 大工具
- 5、渠道精细化运营 6 大执行环节

六、康养产业新媒体模式

- 1、短视频拓客
- 2、圈层拓客
- 3、微信拓客