

商户谈判培训

——万惠达营销策划部







第一章 万惠达的作用

- 万惠达平台的作用
- 微信公众号推广
- 联盟商家的宣传
- 社群营销+口碑营销



第一节 万惠达平台的作用

万惠达，对于商户来说就是一个全新的免费宣传平台；对网友来说，就是一个全免特权平台！

万惠达以联盟商家的形式，以“免费+抢购”的手段，以体验式消费为模式，整合不同商户的宣传需求，打造线上线下的营销推广。

万惠达的作用：

万惠达**立足本地生活服务**，为商户、网友构建一条**互利共赢的生态**：网友可以享受本地商户价值万元的优惠及免费项目，商户可以通过线上活动招徕更多用户前往消费、体验，拉动人气，提升品牌知名度，进而提升业绩。



第二节 微信公众号推广

1.2.1 万惠达自身公众号的推广

万惠达会用自身的公众号对商户进行全面推广。



- 万惠达公众号拥有**70000+粉丝**（截至2017年6月），目前以每天100+的速度增长。万惠达平台底部菜单栏的“免费活动”，进入后就会看到所有商户活动。
- 万惠达本地公众号拥有30000+粉丝，通过公众号发布信息，吸引网友关注，挑选他们喜欢的商家，前往消费。

第二节 微信公众号推广

1.2.2 合作伙伴公众号

联盟商家的公众号连接到万惠达，可以让更多网友进入万惠达平台。



- 万惠达平台本身不向商户收费，因此，在和商户谈判时会要求商户微信公众号菜单栏设置“免费活动”，引导网友进入万惠达平台。
- 如果有50个大型商户与万惠达进行合作，有20个商户有公众号，平均每个公众号有5000+，那就有100000+粉丝可以进入到万惠达平台，了解到商户的活动。

第三节 联盟商家的宣传

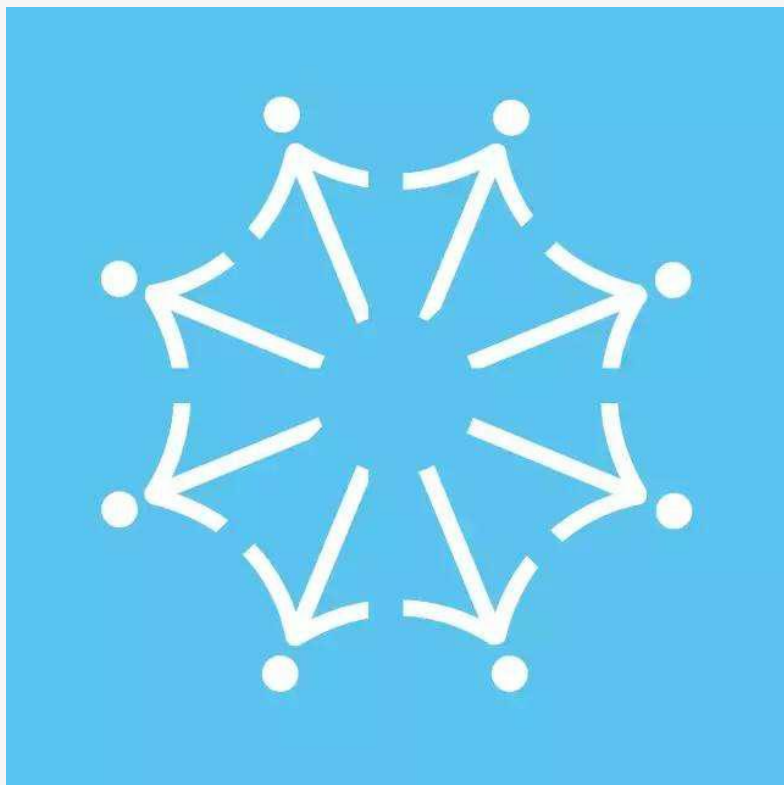
宣传途径主要有：



- 商户门贴宣传
- 收银台贴纸及台牌宣传
- 展架宣传，与台牌内容基本一致，主要是写明成为会员可以享受哪些商家的优惠活动，以便刺激顾客办理会员。为了销售会员，商户会对活动商家进行列举，直接对其他商户进行了口头宣传。

第四节 社群营销+口碑营销

↓ 社群营销+口碑营销的重要性是毋庸置疑的，这种以口口相传的模式进行的销售，更有效果，成交率更高。



- 社群营销：从人性的本源和商业的本质入手，挖掘社群中蕴藏的巨大势能，并讲解了在社群营销中如何有效利用这种势能。商户及代理会通过社群不断的对万惠达活动进行宣传，达到销售的目的。并且，这种销售更容易让人相信。
- 口碑营销：又称病毒式营销，其核心内容就是能“感染”目标受众的病毒体——事件，病毒体威力的强弱则直接影响营销传播的效果。在今天这个信息爆炸，媒体泛滥的时代里，消费者对广告，甚至新闻，都具有极强的免疫能力，只有制造新颖的口碑传播内容才能吸引大众的关注与议论。万惠达给商户做的各种活动就是制造口碑传播的方式之一。



第二章 商户类别

- 商户类别



第一节 商户类别

2.1 餐饮商户



餐饮商户

- 火锅
- 中餐
- 休闲农庄
- 咖啡
- 蛋糕房
- 水果/干果
- 日韩料理
- 西餐
- 特色美食（龙虾、螃蟹）
- 快餐
- 茶楼
- 冷饮/热饮
- 零食

第一节 商户类别

2.2 休闲娱乐商户



休闲娱乐商户

- | | |
|------------|-----------|
| • 主题/量贩KTV | 商务KTV/夜总会 |
| • 酒吧 | 清吧 |
| • 婚纱摄影 | 儿童摄影 |
| • 影城/电影院 | 舞蹈/健身/瑜伽 |
| • 足浴/沐足 | 洗浴 |
| • 汗蒸 | 网咖/网吧>> |
| • 影K/私人影院 | 半永久(美容) |
| • 美容养生 | 美甲/美妆 |
| • 桌球/台球 | 儿童乐园 |
| • 亲子 | 采摘 |
| • 跆拳道 | 射箭 |

第一节 商户类别

2.3 生活服务



生活服务商户

- 洗车/汽修/4S店
- 珠宝首饰
- 手机店
- 教育培训
- 鼻炎店
- 鲜花/绿植
- 美发
- 干洗店
- 宠物店
- 孕婴店
- 婚礼婚庆

第一节 商户类别

2.4 酒店住宿商户



酒店住宿商户

- 星级酒店
 - 主题酒店
 - 洗浴
- 快捷酒店
宾馆



第三章 商户选择

- 从哪里入手
- 有哪些资源



第一节 从哪里入手

我们虽然知道了可以找哪些商户，可能还不知道如何入手，请往下看：

熟人下手，能知道相关
负责人信息，尽快达成
协议。速度最快。

熟人下手

餐饮娱乐

餐饮、娱乐、教育培训是
优先谈判得对象。餐饮
竞争激烈，娱乐行业需
要得到更多的宣传，教
育培训苦于没有宣传途
径，遮羞都有入驻万惠
达的刚需。

新店入手

新开店都需要推广、宣传，
他们更有进驻万惠达的
意愿。

第二节 有哪些资源

有资源就用现有的、能用的资源，能够尽快的完成商户指标，尽快上线万惠达进行宣传。

本公司
营销活动
特制

本公司的活动优先上线，也好给其他商户进行讲解。

联盟商家
资源互
惠共享

联盟商家的商户资源直接可以利用，找相关负责人谈即可。

员工资源
发动员
工寻找
资源

发动员工，全公司总动员，更好的找到资源。

系统资源
万惠达
申请入
驻商家

活动正式上线后，万惠达后台会员本地商户提交的信息。



第四章 活动策划

- 策划原则
- 娱乐商户
- 电影院
- 餐饮商户
- 教育培训



第一节 策划原则

活动策划很简单，真正操作好，就必须按下面的原则进行：



商户的活动支持力度一定要大，优惠小的不用考虑。

活动策划一定要有噱头，免费唱歌、免费洗车、免费健身、免费美容、免费吃龙虾。

商户活动必须是大众都能用得上的，而不是偏门的活动。活动必须是店内的消费频次主流的，不能选择冷门的。

第二节 娱乐商户

➤ **3.2.1** 休闲娱乐类别的商户可以给很大的活动力度。

1、量贩式KTV

下午场免包厢费同时送爆米花，晚上场送啤酒6瓶，也可以增加1个下午场9.9元抢包厢，晚上场39.9元抢包厢，其实定到什么价格不是KTV应该纠结的，**能够提高待客批次才是KTV场所增加营收的关键。**

2、健身房

活动设置：

- ① 免费健身1次；
- ② 免费健身1周；
- ③ 送私教课项目；
- ④ 体验专属课程（如动感单车、瑜伽等）；
- ⑤ 办理会员卡享受专属优惠。

说明：

健身房的设施、设备再好，再有气氛，关键是需要人去体验的，因此很多的健身房本身都有免费体验的机会。只有有人去体验了，他们的会籍顾问才有推销的机会。

第二节 娱乐商户

➤ **3.2.1** 休闲娱乐类别的商户可以给很大的活动力度。

3、婚纱摄影

一般的，99元、199元、299元的写真都是可以免费送的，他们自己做大型活动的时候都是免费送的。当然，可能里面存在着很多的套路。

4、洗浴

活动设置：

- ① 洗浴免费；
- ② 足疗按摩：3人同行1人免单；
- ③ 下午场足疗半价或者免费。

说明：

浴资就相当于KTV的包厢费，现在市场竞争激烈，免费无所谓，主要盈利点在足疗按摩上。

第三节 电影院

➡ 电影院分为电影院线和私人影院。

1、电影院

类似于联盟商家合作，电影院每月给50-200张电影票是没有问题的，还可以上一个抢购活动活动，用特价票来吸引网友购买。当然，电影院的力度跟市场竞争有很大的关系，有些地方电影院是独家生意很难合作。

2、私人影院

私人影院活动可以参考KTV的，他们主要也是卖包厢的，一般可以特定的包厢免费2小时，或者什么价格的包厢免费。主要也是通过提高待客批次来进行增收，里面跟KTV类似，也有啤酒、小食品、饮料。

第四节 餐饮商户

 餐饮类商户是竞争最激烈的，也是活动方式最多的。请参考其他分站。

1、中餐店

送一个硬菜（价值38-68元）每个餐馆都是可以接受的。为了避免可能给餐馆带来的恶意消费（比如吃完就走），可以设置3-4人起方可使用，这就限制了消费者必须再消费，基本上3人以上的不是单纯的占便宜的人。

2、火锅店

活动设置：

- ① 免锅底，送38-128元的菜品；
- ② 锅底免费、啤酒免费、饮料免费、水果免费；
- ③ 全单优惠50-100元。

说明：

浴资就相当于KTV的包厢费，现在市场竞争激烈，免费无所谓，主要盈利点在足疗按摩上。

第五节 教育培训商户

 此类商户的难点在于其没有宣传渠道，高不成低不就。

1、教育培训

此类商户有：书法培训、钢笔字培训、英语培训、数学培训、艺术课培训、钢琴培训、绘画培训等，一般是享受免费课程几个课时。

2、舞蹈培训

此类商户有：瑜伽培训、少儿跆拳道培训、各类舞蹈培训等，一般也是免费几个课时的学习。基本找他们都会合作，主要看收费多少的问题。



谢谢！



刘刚中国



13613821107 (微信同号)