

与真空间服务方案建议书

适用对象：医疗美容机构

目标：通过与真平台实现业务推广与引流，打造闭环商业模式

一、方案概述

通过与真提供的直播/录播功能、视频客服预约系统，以及线上线下推广渠道，助力医疗美容机构实现全方位营销闭环：吸引客户、互动咨询、服务转化到最终复购，为机构提升品牌影响力与客户粘性。

二、服务功能与实施建议

1. 直播/录播功能：打造品牌专家形象

- **直播功能：**

定期开展医疗美容相关主题直播，如皮肤管理技巧、术后护理讲解等。直播中可设置互动环节，解答观众问题，增强品牌权威性与信任感。

- **录播功能：**

将直播内容剪辑为精华片段，上传至与真黄页、官网和社交媒体平台，持续吸引潜在客户。

实施要点：

- 每月定期直播 2-4 场，邀请专家或 KOL 参与；
- 精选录播内容制作短视频，适配不同社交媒体平台的传播需求。

2. 视频客服预约：提升客户咨询体验

- 借助与真视频客服模块，提供一对一实时咨询服务，客户可直接通过预约系统选择时间与客服在线互动。
- 将视频客服嵌入机构官网、与真黄页以及社交媒体主页，增加多渠道触点。

实施要点：

- 设置专业客服团队，轮班制满足客户多时段需求；
 - 提供多语言支持，覆盖更广的潜在客户群体。
-

3. 线下渠道推广：结合线上形成引流闭环

- 通过与真空间线下展示屏幕功能，在门店推广直播、录播内容，吸引来访客户扫码关注与真黄页。
- 开展线下活动（如沙龙、体验日），邀请客户通过与真客服预约体验服务。

实施要点：

- 在门店显眼位置展示与真黄页二维码，鼓励关注；
 - 联动线上直播，在线下活动中嵌入观看和互动环节。
-

4. 线上推广：多平台整合引流

- **社交媒体：**

在抖音、Instagram、YouTube 等平台创建机构官方账号，分享直播预告、术

后成功案例等内容，并引导客户点击链接访问与真黄页。

- **广告推广：**

通过精准广告投放，吸引目标受众（如美容爱好者、潜在求美者）访问与真黄页并预约服务。

实施要点：

- 定期发布优质短视频内容（每周至少 3 条）；
 - 设置清晰的引流路径，引导至与真黄页或视频客服预约界面。
-

三、与真硬件及服务投入

1. 与真硬件及空间服务（企业端）

- 每月费用：**¥700 元/台**
- 包括：
 - 与真云终端直播设备（S9-12x）、录播设备租赁。
 - 与真黄页，与真视频客服系统使用。
 - 与真空间服务（包含云存储、直播推流）。
 - 前期培训以及在线技术支持服务
 - 硬件含三年免费备件更换服务

2. 与真硬件及空间服务（个人端）

- 每月费用：¥300 元/台
- 包括：
 - 与真云终端直播设备（MT-77）、录播设备租赁。
 - 与真黄页，与真视频客服系统使用。
 - 与真空间服务（包含云存储、直播推流）。
 - 在线技术支持服务
 - 三年免费备件更换服务

3. 运营成本分析

序号	项目	描述	费用
1	社交媒体内容制作	短视频内容筛选剪辑	500 ~ 1000/个
2	录播剪辑成本	包括翻译与字幕制作	2000/小时
3	客服与运营人力成本	根据企业人员情况	
4	广告投放费用	抖音/Youtube 等媒体广告投放	自行设定
5	产品体验活动及推广费用	产品折扣券及活动周期	
6	线下活动与推广费用	全国等地开展线下渠道招募活动和推广	视活动地点形式而定
7	*专家/KOL 邀请费用	此部分因人而异，需签署视频内容授权协议书	
总计	初期建议每月预算在 1 万 ~ 2 万之间，根据市场及节日等不断调整高或低		

四、闭环商业模式

1. 吸引客户：

通过社交媒体和线下渠道推广，吸引潜在客户进入与真黄页或观看直播内容。

2. 互动咨询：

客户通过视频客服或预约系统与机构专业人员互动，了解详细服务。

3. 转化成交：

客户预约到店体验或直接在线支付订金，完成服务转化。

4. 复购与裂变：

通过定期直播、术后追踪和满意度回访，增强客户忠诚度并通过客户推荐吸引更多新客户。

五、预期效果

- **品牌曝光：**多平台推广提高机构知名度；
- **客户互动：**实时视频沟通拉近客户关系；
- **业务增长：**精准引流提升到店率和复购率；
- **服务闭环：**从获客到复购全流程线上线下无缝衔接。

六、建议部署周期

1. **第一月：**完成与真空间线上/线下搭建、视频客服部署，制定直播/录播计划；

2. **第二月**：启动直播活动，结合线上广告推广；
 3. **第三月及后续**：优化内容运营，扩大社交媒体覆盖范围，持续完善闭环模式。
-

备注：该方案可根据机构实际需求和预算灵活调整。如需进一步咨询或实施细节，请联系与真官方客服。

名词解释：

1. KOL 是 **Key Opinion Leader** 的缩写，中文意思是 **关键意见领袖**。

KOL 的特点：

1. **影响力**：KOL 在特定领域具有较高的专业性、可信度或粉丝基础，其言论和行
为能够显著影响目标受众的看法和决策。
2. **专注领域**：KOL 通常在某一领域深耕，例如美妆、医疗美容、科技、体育、旅
游等。
3. **传播能力**：通过社交媒体、博客、视频平台等渠道，KOL 能够快速将品牌或产
品信息传递给广泛的受众群体。

KOL 与营销的关系：

KOL 是品牌营销中常用的推广方式之一，通过 KOL 的内容推荐和专业背书，品牌可
以：

- 提升品牌信任度；
- 快速扩大品牌曝光；
- 精准触达目标消费者。

在与真服务方案中，邀请医疗美容领域的 KOL 参与直播或录播活动，可以大大提高内
容的专业性和客户信任感。