

QUÀ TẶNG TỪ KÊNH XÂY MARKETING X PHƯƠNG BUILDER

5 Ý TƯỞNG GÓI KHUNG GIỜ VẮNG CHO SPA DƯỠNG SINH

Không giảm giá cả ngày - chỉ thưởng cho người chọn giờ vắng

Từ khoá: GIỜ VẮNG

1 BƯỚC 0 - ĐO XEM GIỜ NÀO VẮNG THẬT (LÀM TRONG 2 TUẦN)

Mỗi ngày lễ tân đánh dấu số giường có khách theo từng khung giờ. Sau 2 tuần, tính tỷ lệ lấp giường = số lượt khách trong khung ÷ (số giường × số ngày). Khung nào dưới 40% là khung cần gói riêng. Con số 40% chỉ là mốc gợi ý, anh chị tự điều chỉnh.

Khung giờ	T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN	Tỷ lệ lấp
9h-11h								
11h-14h								
14h-17h								
17h-19h								
19h-21h								

2

5 Ý TƯỞNG GÓI (GIÁ CHỈ LÀ VÍ DỤ, TÍNH THEO BẢNG GIÁ CỦA ANH CHỊ)

Tên gói	Khung giờ	Dành cho ai	Nội dung	Ưu đãi gợi ý
1. Sáng thư thái	T2-T6, 9h-11h	Người nghỉ hưu, người làm tự do	Bấm huyết vai gáy 60 phút	Tặng 15 phút ngâm chân thảo dược
2. Giờ của mẹ	T2-T6, 9h30-11h30	Mẹ bỉm sữa (con đi học)	Gội đầu dưỡng sinh + massage vai 75 phút	Tặng trà thảo mộc mang về
3. Nghỉ trưa văn phòng	T2-T6, 11h30-13h30	Nhân viên văn phòng gần spa	Bấm huyết cổ vai 30 phút, đúng giờ ra về	Thẻ 5 lần trưa, giá bằng 4 lần
4. Sau ca đêm	T2-T6, 8h-10h	Người làm ca đêm, bảo vệ, y tá, công nhân	Ngâm chân + xoa bóp chân 45 phút	Tặng thêm 10 phút xoa bóp lưng
5. Hai thế hệ	T3, T5, 14h-16h	Con đưa bố mẹ lớn tuổi đi cùng	2 người cùng giờ, 2 giường cạnh nhau	Người thứ hai giảm nhẹ hoặc tặng ngâm chân

3

CÂU QUẢNG BÁ MẪU CHO TỪNG GÓI

- ☐ Sáng thư thái: "Chín giờ sáng, spa yên như phòng đọc sách. Dành cho cô chú, anh chị có buổi sáng rảnh - thêm mười lăm phút ngâm chân thảo dược."
- ☐ Giờ của mẹ: "Con đi học rồi, mẹ cũng cần một tiếng cho riêng mình. Gội đầu dưỡng sinh, bóp vai, về kịp đón con."
- ☐ Nghỉ trưa văn phòng: "Ba mươi phút giờ trưa, cổ vai nhẹ hơn cho buổi chiều. Vào đúng giờ, ra đúng giờ."
- ☐ Sau ca đêm: "Tan ca sáng, đôi chân đứng cả đêm cần được nghỉ. Ngâm chân, xoa bóp rồi về ngủ."
- ☐ Hai thế hệ: "Đưa bố mẹ đi dưỡng sinh cùng mình một buổi chiều - hai giường cạnh nhau, nói chuyện được với nhau."

4 KÊNH ĐƯA GÓI TỚI ĐÚNG NGƯỜI

Gói	Kênh hiệu quả nhất (gợi ý)
Sáng thư thái	Nhóm Zalo khách cũ, tờ rơi ở công viên, nhà văn hoá khu phố
Giờ của mẹ	Hội nhóm mẹ bỉm trong khu vực, trường mầm non gần spa
Nghỉ trưa văn phòng	Phát thẻ tại toà nhà văn phòng, quảng cáo bán kính 2 km giờ trưa
Sau ca đêm	Bệnh viện, khu công nghiệp gần spa, nhắn khách cũ làm ca
Hai thế hệ	Bài đăng dịp cuối tuần, ngày của cha mẹ, lễ Vu Lan

5 QUY TẮC ĐỂ KHÔNG LÀM HỎNG GIÁ

- ☐ Không giảm giá gốc; chỉ TẶNG THÊM dịch vụ nhỏ hoặc quà mang về
- ☐ Gói chỉ áp dụng trong khung giờ đã ghi, đặt lịch trước
- ☐ Buổi tối (giờ cao điểm) ưu tiên khách liệu trình và khách đặt trước; khách vắng lai hẹn khung khác
- ☐ Chạy thử mỗi gói 4 tuần, đo lại tỷ lệ lấp giường rồi mới giữ hay bỏ
- ☐ Kỹ thuật viên ca sáng được thưởng theo số khách của gói, để họ cùng mời khách

Tài liệu mang tính tham khảo cho chủ cơ sở spa dưỡng sinh / y học cổ truyền. Khi tư vấn khách: không hứa khỏi bệnh, khuyên khách có bệnh lý đi khám chuyên khoa.