商业策划方案

美业 / 理疗门店直播赋能与产品变现规模化市场方案

短平快打市场 · 陪跑赋能做利润 · 云连锁跑百店

小熊运营 · 2026 年 9 月

方案目录

01 项目定位与核心机会

02 商业模式：双阶段三层变现

03 目标客户与获客路径

04 规模化落地与收益模型

01

项目定位与核心机会

美业 / 理疗门店的三大痛点

获客难

依赖自然客流与美团 / 大众点评，流量成本高、到店转化率低。

不会做内容

有产品、有手艺，但不懂短视频拍摄、直播话术、账号运营。

变现路径单一

只会卖团购券 / 单次服务，缺少内容引流 + 私域转化 + 产品变现的复合模型。

双阶段三层变现模型

内容培训打市场：低价线上 / 线下课程，快速获客、建立信任

陪跑赋能做转化：陪跑服务 + 代运营，深度绑定高价值客户

产品供应链做利润：美业 / 理疗产品分润，城市合伙人加盟

02

商业模式：双阶段三层变现

阶段一：短平快内容交付

产品形态	定价区间	交付内容	目的
线上引流课	9.9–99 元	0 基础学会门店直播引流	海量获客、建立信任
线上系统课	199–699 元	短视频 + 直播 + 私域 + 本地生活	筛选意向用户
线下 1 天集训营	299–999 元	主播训练、镜头表达、直播演练	提升客单价
线下 2–3 天实战营	1980–4980 元	从 0 到 1 搭建直播模型	高转化、筛选陪跑客户

阶段二：陪跑赋能 + 产品变现



- 门店陪跑： 2.98 万– 9.8 万 / 店
- 直播带货陪跑： 1.98 万– 5.98 万 / 人
- 供应链产品赋能：美业 / 理疗耗材
- 城市合伙人 / 加盟： 5 万– 20 万

03

目标客户与获客路径

三类核心人群

A 类：门店老板

有店、有产品、有员工，缺线上流量

低价课 → 陪跑 → 供应链

B 类：个体 / 创业者

无门店但想副业 / 创业，渴望学直播

线上课 → 陪跑 → 分销合伙人

C 类：主播团队

有主播、有粉丝，缺货盘和运营

供应链合作 → 联合直播 → 分润

公域获客与转化漏斗


公域曝光（短视频 / 直播 / 免费资料）
低价引流课（ 9.9–99 元）
社群交付 + 案例种草
系统课 / 线下营（ 199–4980 元）
1 对 1 诊断 + 陪跑方案
深度陪跑 / 产品合作 / 城市合伙（ 2.98 万– 20 万）

04

规模化落地与收益模型

收入结构与执行节奏

收入类型	阶段	占比目标
培训费	阶段一	60%–70%
陪跑服务费	阶段二	20%–30%
产品分润	阶段二	10%–20%
合伙人 / 加盟费	规模化	10%–20%

- 验证期 1–2 月：跑通 MVP
- 增长期 3–6 月：放大获客
- 变现期 7–12 月：陪跑 + 产品
- 扩张期 13–24 月：城市复制

云连锁引擎：从单店到百店

一个连锁品牌主体 + N 家门店挂靠：统一货盘、统一分账，挂靠 3–5 天上线

- 云剪辑矩阵： 1 套素材剪 30 条，门店号 / 员工号 / 达人号日更分发
- 达人矩阵：每城 50–100 名腰尾部达人探店，核销佣金 10%–20% 结算
- 投流测试：每店每月 300 元起， 50% 测素材 + 50% 放量，爆款全城复用
- 中心直播间：固定时段日播，挂全城门店团购链接，门店轮流连麦上分

一句话：把 100 家单店装进一个账号矩阵、一套货盘、一个流量池——总部管流量和货，门店管履约。

佣金结构与 100 家门店节奏

分账比例：团购核销佣金 = 运营方 + 门店 50% / 执行团队 30% / 运营利润 20%

- 团队配置（支撑 100 家店）：2 名运营 + 1 名剪辑 + 1 名主播 + 兼职摄影
- 第 1 个月：10 家种子店免挂靠费打样板，跑通首播与分账
- 第 2–3 个月：样板数据包装，每月新签 20–30 家（扫街 + 美团名单 + 转介绍）
- 第 4–6 个月：单城 100 家跑通；第 7 个月起复制第二城市

盈亏测算：客单 128 元 × 月核销 40 单 ≈ 单店月流水 5000 元，覆盖投流 300 元与人力分摊后即产生分润。

把 " 教别人做直播 " 做成可持续放大的商业系统

低价培训打市场 · 陪跑赋能做利润 · 云连锁跑百店

小熊运营 · 2026 年 9 月