

*Удвоение прибыли в  
салоне красоты*

*маркетинг-кит*

## **Где теряются продажи:**

- ненастроенная работа администратора**
- отсутствие сбора контактов**
- отсутствие работы с клиентской базой**
- отсутствие маркетинг плана салона красоты**
- отсутствие настроенных продаж мастеров**
- отсутствие внутреннего маркетинга**

# Решения, которые необходимо внедрить в салон красоты

- **Стандартизация: инструкции, регламенты, скрипты и бизнес-процессы.**
- **Привлечение клиентов: еженедельные маркетинговые мероприятия на привлечение новых клиентов и работу с постоянной клиентской базой**
- **Ключевые контрольные точки. Панель управления салоном.**
- **Обучение персонала.**

# КТО МЫ?

- **действующий бизнес-консультант**
- **автор методики удвоения прибыли в салонах красоты**
- **опыт консультирования с 2010 г.**
- **2057 тренинговых часов**
- **12 лет управленческого опыта**

# Результаты у наших клиентов, салонов красоты

- **рост среднего чека на 42%**
- **увеличение количества контактов в клиентской базе в 2,8 раз**
- **увеличение прибыли за 2 месяца работы на 70%**
- **увеличение количества покупок в 1,5 раза**

# За счет каких инструментов мы увеличиваем продажи?

## **Внедряем скрипты для администраторов:**

- **Продают на входящих телефонных звонках**
- **Обзванивают клиентскую базу и активируют спящих клиентов**
- **Делают допродажи клиентам внутри салона**
- **Продают сопутствующую продукцию**
- **Продают клиентам следующее посещение.**

# За счет каких инструментов мы увеличиваем прибыль в салоне красоты

## Как внедряем скрипты:

- собираем возможные точки продаж в салоне красоты
- прописываем на каждую точку скрипт
- проводим регулярное обучение
- контролируем качество выполнения до 100%
- корректируем плохо работающие скрипты

# За счет каких инструментов мы увеличиваем прибыль в салоне

## красоты

### **Настраиваем работу с клиентской базой.**

- сбор 80-90% контактов от входящего потока;
- выбираем и внедряем CRM-систему;
- настраиваем каналы коммуникации с клиентской базой;
- емейл-маркетинг: пишем серии таргетированных цепочек писем;
- настраиваем работу с соцсетями;
- план по работе с смс-маркетингом;
- периодичность прозвана клиентской базы;
- устанавливаем маркетинг-план для работы с клиентской базой.

# За счет каких инструментов мы увеличиваем прибыль в салоне красоты

## **Настраиваем привлечение новых клиентов в салон красоты.**

- устанавливаем маркетинг-план;
- тестируем каналы привлечения клиентов;
- делаем сайт;
- делаем лендинги на маркетинговые мероприятия;
- делаем эффективные рекламные листовки, флаеры, баннеры, вывески.

**Закажите бесплатную диагностику  
бизнеса-салона красоты и Вы получите  
список рекомендаций:**

- **как именно в Вашем случае увеличить продажи;**
- **как получить увеличенный средний чек в салоне красоты;**
- **как настроить деятельность салона красоты на автопилоте;**
- **как настроить удаленный контроль деятельности салона красоты в целом и сотрудников.**

**Позвоните по телефону:**

**или напишите заявку в свободной форме на емейл:**