



ХИТРЫХ СПОСОБОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ УСЛУГ В СТУДИИ / САЛОНЕ КРАСОТЫ

**Какие инструменты внедрить в работу студии/салона
чтобы уже через месяц увеличить выручку на 30%**

САМЫЙ ЧАСТЫЙ ВОПРОС, КОТОРЫЙ МНЕ ЗАДАЮТ НАШИ ПАРТНЕРЫ И КЛИЕНТЫ:

“Юля, подскажи, как нам быстро поднять продажи и, желательно без больших вложений?”

Ну что ж, давайте разбираться, что можно сделать, чтобы решить эту задачу!

МЕНЯ ЗОВУТ ЮЛИЯ ГОНЧАРОВА

*5 лет своей жизни я посвятила
развитию бизнеса в сфере красоты.*

В этой сфере мне удалось достичь:

- *Собственное производства косметики для
депиляции TM BRENDA.*
- *Более 1500 представителей и клиентов по РФ
полюбивших нашу продукцию.*
- *Студия депиляции.*
- *За последние 3 года существования студии, более
8000 довольных клиентов.*
- *Обучающий центр по выпуску мастеров шугаринга*



В ЭТОМ ФАЙЛЕ Я ДАМ
ПАРУ ЛАЙФХАКОВ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ
ОБЪЕМА ЗАЯВОК НА УСЛУГИ ДАЖЕ
С НЕБОЛЬШИМ БЮДЖЕТОМ

ФИШКА № 1

СКРИПТЫ АДМИНИСТРАТОРОВ

Во многих студиях и салонах администратор – это говорящая голова, которая не умеет продавать, хотя это их прямая обязанность!

Внедрение скриптов позволяют поднять продажи, и если администратор не выполняет план, то на него накладываются штрафные санкции, демотивация. Но при этом платим больше за выполнение плана.

Если он у вас работает просто, как обслуживающий персонал: *«Алло, здравствуйте. Записала. Вот с вас 1000 рублей. Всего доброго».*

ЭТО НЕ РАБОТАЕТ!

Каждый администратор или тот кто принимает входящие звонки должен произносить определенный скрипт.

И если администратор не предложил доп. услуги при обработке всех входящих звонков – штраф!

Например, во время записи клиента по телефону он должен продать вторую услугу, очень часто достаточно предложить что-то еще и клиент соглашается.

Идет на шугаринг – предложите брови, маникюр, все то, что у вас есть дополнительно как услуга, все равно делать рано или поздно!

Когда клиент рассчитывается, важно также предложить дополнительную услугу, например продать средство по уходу, и скидку 10% на следующее посещение.

Причем не просто слова упомянуть, а дать ему визитку, где будет указана эта скидка. Бумажка в руке работает лучше любой памяти Вашего клиента!

И возвращаясь к уходу за собой, мастер обязательно должен порекомендовать клиенту сопутствующий товар. И самое главное...

«ВЛОЖИТЬ ТОВАР В РУКИ КЛИЕНТУ»

Это мощный психологический прием, который повышает продажи!
Мы замеряли, конверсия в покупку возрастает **более чем на 30%**



Как вы думаете, почему в магазинах одежды так цепляются за слова:

«Ну давайте Вы просто примерьте, а там уже посмотрим... Просто наденьте!»

Если у вас еще не внедрены скрипты, то скорее внедряйте. Пишите скрипты, мониторьте ситуацию и Вы будете приятно удивлены результатами!

ФИШКА № 2

КРОСС – МАРКЕТИНГ В САЛОНЕ/СТУДИИ

Ваши мастера рекомендуют друг-друга?

Когда в Вашем салоне/студии отстроена система «передачи» клиента от одного мастера к другому, это повышает продажи просто до уровня космоса!

Представьте, что парикмахер, который делает стрижку, рассказывает какой в студии крутой специалист по депиляции! Показывает, к примеру, свои руки и говорит: *«недавно сама у нее была на процедуре, эффект ошеломляющий и совсем не больно»*.

Часто мастера в этот момент сопротивляются и говорят: *«Мы не продавники»!* **Так продавать и не надо!**

ЭТО НЕ ПРОДАЖА, А РЕКОМЕНДАЦИЯ

Это рекомендация специалиста! Ваш мастер, как профессионал, рекомендует клиенту что-то еще, рассказывает про свой опыт.

Поэтому в успешных салонах, мастера обслуживают друг - друга! Это лучший способ наладить рекомендации.

А также можно внедрить систему бонусов за рекомендации между мастерами.

ФИШКА № 3

РЕМАРКЕТИНГ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

Слышали про РСЯ и таргетинг?

Уверены, что и у Вас бывают ситуации, когда клиент вдруг перестал ходить. Месяц прошел, а его нет...

Самое время напомнить о себе. Естественно, звонки, естественно, смс. Но еще нужно создать иллюзию Вашего присутствия везде.

Берем номера телефонов клиентов, которые перестали посещать. Загружаем их в рекламный кабинет Яндекс.директ и ретаргетинга в соц.сетях и пускаем на них рекламу с напоминанием о себе.

Механика настолько простая, что с ней справится даже начинающий специалист по трафику. **Но почти НИКТО этого не делает в салонно бизнесе.**

Каждый месяц выгружаем из телефонии людей, которые давно не появлялись... Грузим в рекламный кабинет – запускаем.

СТОИТ КОПЕЙКИ! ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТЛИЧНАЯ!

После того как несколько дней покрутили рекламу, можно легко звонить и предлагать посетить салон/студию! Очень позитивно реагируют на это предложение!

ФИШКА № 4 РЕМАРКЕТИНГ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

Это ровным счетом то же самое, что и пункт 3, но только ориентирован на входящие звонки и клиентов, которые еще не дошли до услуги:

- Клиент звонит в салон;
- Говорит «спасибо, подумаю»;
- Или записывается и не приходит;
- Грузим его номер телефона и запускаем ремаркетинг!

При повторном звонке доходимость гораздо выше!

Так вы захватываете потенциальных клиентов, которые по каким-то причинам Вам еще не принесли денег! А в интернет - коммерции есть статистика, что люди, которые хоть раз побывали на Вашем сайте или в соц. сетях, при повторном возвращении покупают активнее. Здесь тот же принцип: **1 звонок – отказ – догоняем рекламой – повторный звонок – продажа!**

Если у вас есть сайт, то стоит ли на нём счетчик посещений со всех соц. сетей, а также посещений с Яндекс.Директа и Гугл Эдвордса?

**ВЫ В КУРСЕ, ЧТО ПРИВЛЕЧЬ ОДНОГО ПОСЕТИТЕЛЯ НА САЙТ СТОИТ ВАМ
В 10 РАЗ ДОРОЖЕ, ЧЕМ ВЕРНУТЬ ТОГО, КТО УЖЕ БЫЛ?**

Пинаете своего специалиста по маркетингу, или разбираетесь сами! Ставите счетчик ВК, Фейсбук (он же для Инстаграма), Директ Эдвордс и во всех этих рекламных каналах запускаете рекламу на посетителей сайта, которых собрали эти счетчики.

**ВЫ УДИВИТЕСЬ, КАК ВОЗРАСТЕТ ЧИСЛО ЗВОНКОВ, ПРИЧЕМ ПРИ
МИНИМАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЯХ!**

На 1 канал Вам нужно закинуть пару тысяч, и если у Вас относительно не высокая посещаемость сайта (до 100 человек в день) – этого бюджета Вам хватит на весь месяц!

ФИШКА № 5

ПРОДВИГАТЬ В РЕКЛАМЕ ЗАПИСИ НА СВОЮ ЖЕ СОБСТВЕННУЮ АУДИТОРИЮ

Мысли владельца студии/салона:

«Зачем нам тратить деньги на продвижение постов на своих же подписчиков в ВК и Инсте? Они же и так все видят, когда мы выкладываем посты!»

Мысли маркетолога, который шарит:

«Умная лента срезает показы наших постов более чем 70% от всей нашей аудитории. Чтобы разбудить тех, кто давно не заходил к нам в группу или аккаунт, нужно показывать платную рекламу».

И второй из них прав!

У многих салонов/студий группы по 5000-7000-10000 подписчиков, а реальный охват постов и просмотров всего лишь 1000-2000.

Куда делись остальные?

Умная лента срезает показы тем, кто давно не заходил в паблик.

Т.е. это люди, которые потеряли к Вам интерес. И нужно придумывать акции и показывать им. **И просто выкладкой поста этот вопрос не решить!**

- Кидаете на баланс несколько тысяч рублей;
- Делаете несколько крутых акций с ограниченным предложением;

Например, шугаринг с 40% скидкой. Только 10 мест;

- И пускаете их в показы по «спящей аудитории»;
- Каждую неделю – новые акции и предложения.

Работает даже система:

«Появились свободные окна на (такие-то) числа у нашего крутого мастера Елены! Работы смотрите в посте, записаться можно тут»

ПИШИТЕ ПОСТ И ПРОДВИГАЕТЕ В «СПЯЩУЮ АУДИТОРИЮ».

Вы удивитесь, но они охотно на них реагируют и специалисты по таргетингу говорят, что эти объявления дают самые дешевые клики и заявки.

Взяли и сделали!

БОНУС ТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЕ САРАФАННОГО РАДИО

Как часто Ваши клиенты приводят друзей и знакомых?

А вы поощряете своих клиентов за это?

Говорите это практически нереально отследить?

Вот Вам лайфхак!

Идете в типографию и печатаете визитки на заказ, на которых написана сумма скидки. На каждой визитке свой порядковый номер. И печатаете такие же визитки с такой же скидкой, но уже другого цвета также с порядковыми номерами.

Каждому клиенту Вы выдаете 2 визитки с одинаковыми порядковыми номерами и говорите: белую отдайте знакомой и, если она придет с ней, мы поймем, что человек пришел от Вас. И при следующем визите к нам отдаете нам свою визитку и получаете скидку.

К примеру, Вы каждому дарите по 200 руб. на первичное посещение и, соответственно, 200 руб. клиенту, который порекомендовал Вас.

В результате новый клиент в Вашем салоне/студии обойдется Вам в 400 руб.

Это куда дешевле, чем новый клиент с контекстной рекламы или таргетинга по людям, которые Вас не знают в социальных сетях.

Есть даже определенный типаж людей, который склонен рекомендовать и являться лидером мнений в своем окружении.

Как их выявлять – это отдельная история...

Я надеюсь, Вам были полезны наши подсказки

Если Вам было полезно, просим оставить отзыв об этом файле тут:

[Оставить отзыв](#)

Напишите что понравилось, какой лайфхак Вам зашел больше всего .

И давайте знакомиться. Добавляйте нас в друзья, подписывайтесь на наши сообщества в соц. сетях:

<https://vk.com/clubbrenda>

https://www.instagram.com/brendasugar_opt/