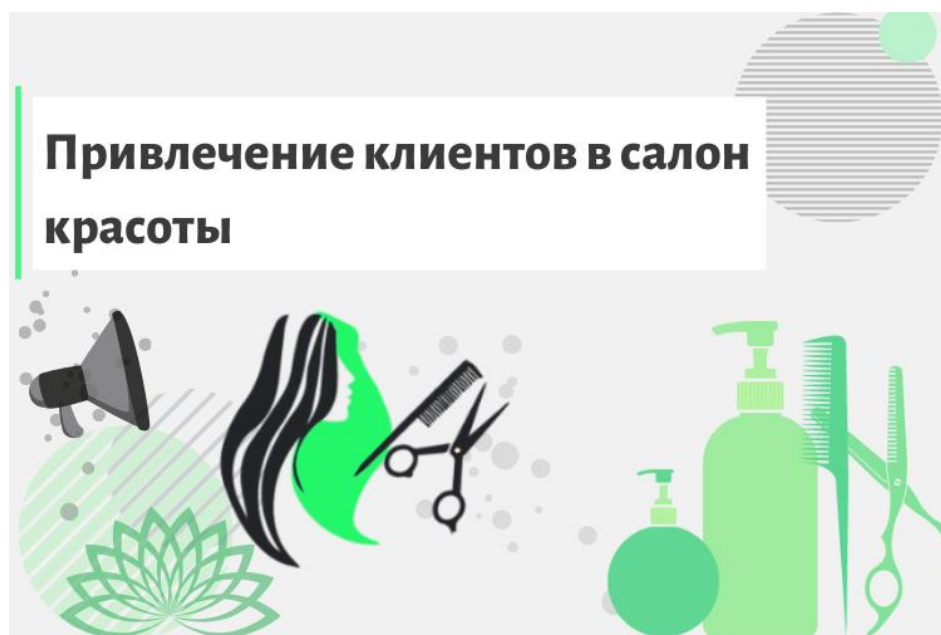


Привлечение клиентов в салон красоты

Привлечение клиентов в салон красоты – это процесс не менее важный и хлопотный, чем непосредственно подготовка документов и открытие салона. Практика показывает, что можно открыть салон красоты, но это не гарантия того, что клиенты будут его постоянно посещать. Речь идет не о постоянных клиентах или жителях соседних домов (им просто удобно ходить на стрижку или маникюр), а о новых, благодаря которым салон будет работать в режиме полной загрузки и приносить максимально возможный доход. Поэтому поиск клиентов для салона красоты становится одной из первоочередных задач, которую необходимо решать руководству и владельцу.



Какие варианты привлечения клиентов используются чаще всего

Клиентов салонов красоты уже давно не удивить яркой вывеской и рекламными листовками, раздаваемыми на улице (их часто просто выбрасывают), так как эти методы привлечения морально устарели. На сегодняшний день используется несколько вариантов привлечения клиентов:

- Организация скидок в определенные часы или дни работы, а также предоставление комплексных услуг по сниженным ценам;
- Проведение семинаров и мастер-классов среди потенциальных клиентов, благодаря которым они примут решение воспользоваться услугами салона красоты;

- Дисконтная программа, причем можно использовать как стандартные пластиковые номерные карты, так и QR-коды, которые можно размещать на сайте салона красоты или страничках/группах в социальных сетях;
- Наличие своего сайта (желательно созданного специалистами, а не в бесплатных редакторах с ограниченным функционалом). Правильно разработанный сайт с индивидуальным дизайном, максимумом информации и наличием дополнительных услуг (например, с возможностью онлайн-записи или бесплатной консультацией специалистов) позволит постоянно работать с посетителями сайта, превращая их в новых клиентов;
- Ведение страниц в Instagram, Facebook, ВК. Важно постоянно не только размещать новый тематический контент с элементами SEO, но и заниматься SMM-продвижением путем проведения акций/конкурсов;
- Организация партнерской программы совместно с предприятиями, оказывающими различного рода услуги;
- СМС и e-mail-рассылка зарегистрированным клиентам с информацией о действующих скидках, акциях, новых услугах. За счет использование специальных приложений рассылка производится автоматически.

Естественно, эти способы раскрутки салона красоты эффективны только в одном случае – если они проводятся в комплексе, так как по отдельности привлечь большое количество клиентов не получится. Немаловажным моментом является то, сто работать над продвижением салона красоты необходимо постоянно, иначе оно будет неэффективным.

Воронка продаж в продвижении салона красоты

Одним из методов продвижения салона красоты считается воронка продаж, причем для максимальной ее эффективности необходима постоянная работа с каждым уровнем. Стандартная воронка продаж для такого предприятия состоит из нескольких уровней:

- Первый (самый широкий) – потенциальные клиенты, которые заинтересовались салоном красоты благодаря билбордам, листовкам, рекламе в газетах;
- Второй – новые клиенты, которые посетили салон для того, чтобы уточнить цены/услуги или воспользоваться одной из них;
- Третий – вернувшиеся клиенты, которые уже хотя бы раз посетили салон, подумали и решили еще раз воспользоваться услугами;
- Четвертый – постоянные клиенты, посещающие салон красоты более пяти раз. Для них дополнительно определяются скидки и дисконт.

Сколько будет стоить продвижение салона красоты

Ответить на вопрос относительно цены продвижения или привлечения новых клиентов в салон красоты не сможет ни один самый опытный маркетолог. Объясняется это очень просто – все зависит от подхода к продвижению, желаемого результата, используемых методов, поэтому стоимость продвижения всегда определяется индивидуально для каждого салона красоты.

Как эффективно привлечь клиентов в салон красоты

Методов привлечения клиентов в салон красоты значительно больше, чем можно подумать изначально, но все они должны быть реализованы специалистом. Стоит сказать, что благодаря комплексному подходу, полноценному анализу работы и правильно выстроенной маркетинговой стратегии можно не только привлечь клиентов, но и существенно увеличить прибыль салона красоты.

Об авторе



- Интернет-маркетолог / E-commerce эксперт
- Консультант в ЦРПП при правительстве Санкт-Петербурга
- Внешний эксперт по онлайн программам в АО «Корпорация Развития»
- Преподаватель курсов и индивидуальных программ по онлайн маркетингу
- E-commerce бизнес-тренер в федеральных и международных компаниях
- Опыт работы более 12 лет, 70+ российских и иностранных проектов
- Сертифицированный специалист по многим направлениям
- Автор статей для ведущих бизнес изданий

[Подробнее об авторе](#)

[Портфолио](#)

Закажите бесплатную [консультацию](#)

и узнайте, как продвигать ваш бизнес эффективнее.