

Start UP в индустрии красота



Тренды Индустрии красоты

Партнеры  
Качественные результаты  
Мульти услужность  
Мужчины или женщины  
Кризис ?  
Обслуживание корпоративного сегмента

Правовые аспекты

Решение спорных ситуаций  
Сес пожарники

Лицо нового бизнеса – как не  
затеряться

Фирменный стиль  
Помещение и Эргономика  
Реклама – это не просто акции  
Работа над ошибками

Бюджетирование

Кто мой клиент  
90 % бюджета  
Работа над ошибками

Управление – свободное плавание

Организационная структура  
Точки контроля  
CRM – ведем клиента правильно  
Работа над ошибками

## Тренды Индустрии красоты



Партнеры  
Качественные  
результаты  
Мульти услужность  
Мужчины или женщины  
Кризис ?  
Обслуживание Юр лиц

## ПАРТНЕРСТВО И ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Даст вам возможность получать стабильный поток клиентов даже в низкие сезоны

Проанализируйте, кто может стать для вашего бизнеса кросс услугой или кросс продуктом

Посмотрите вокруг себя и на клиентов более глубоко

## СКОРОСТЬ ИЛИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

Клиент хочет за 10 минут - результат 60 минутной работы

От специалистов требуется улучшение профессиональных навыков для удовлетворения

запросов  
Выбор более качественного и стабильного

продукта  
Создание двух этапной рабочей  
зоны



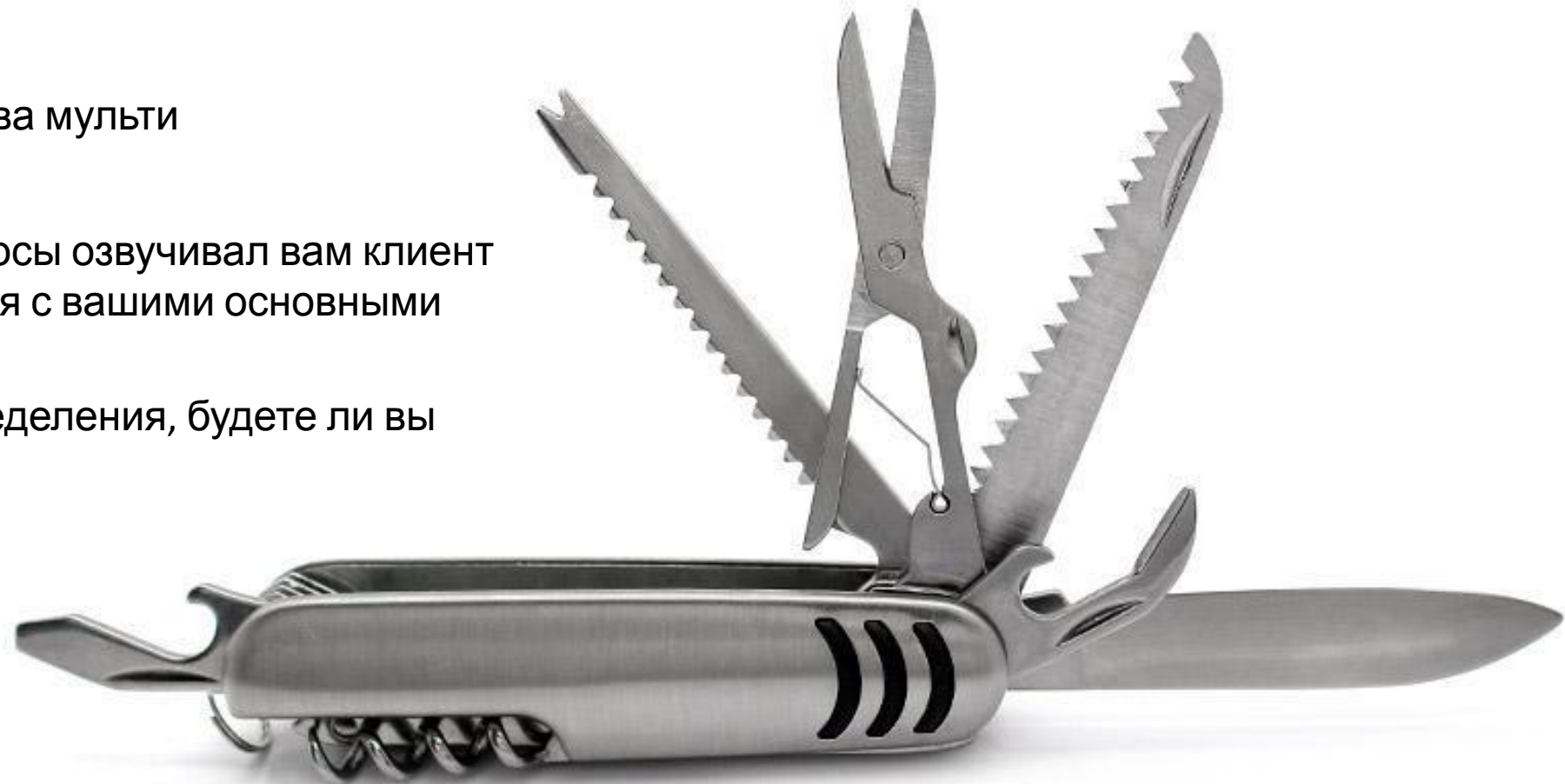


## Экономия времени клиентов, формирует запрос на экспресс услуги.

2016 год показал прирост кол-ва мульти специалистов.

Проанализируйте, какие запросы озвучивал вам клиент или какие услуги пересекаются с вашими основными

2017 год потребует от вас определения, будете ли вы предлагать  
«ВСЕ» ИЗ ОДНИХ РУК



## Мужчины или женщины



2016 год закончился явным увеличением мужских услуг в бьюти сфере.

За последний год в Украине открылось более 100 салонов для мужчин.

2017 год ориентация на предложение услуг для мужчин.



2016 да как и 2015 и 2014 показывал нам рост объема клиентов которые на дошли в салон

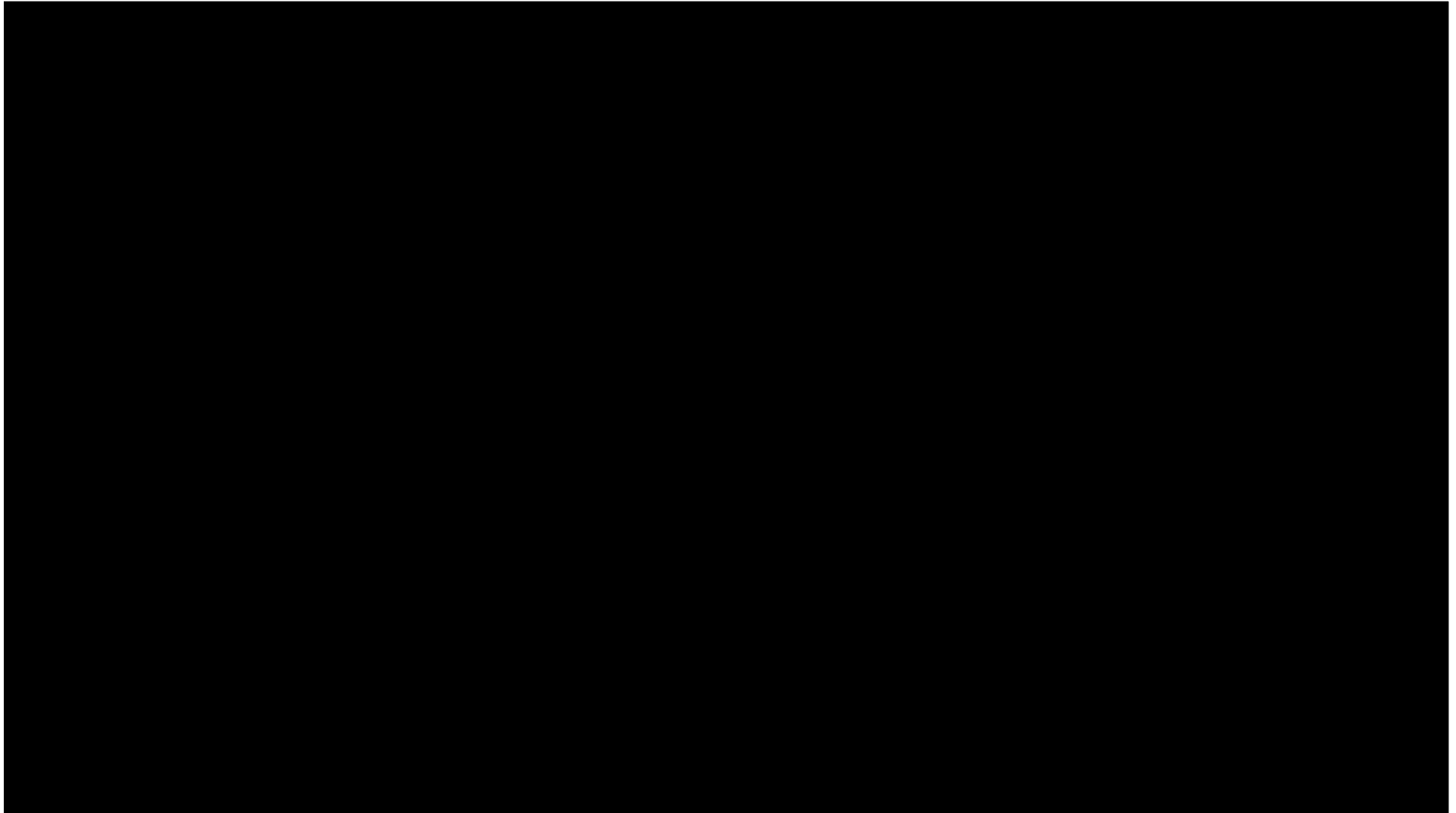
С ростом услуг онлайн записи и записи через мессенджеры, это число увеличивается.

2017 предлагает водить услугу – «ПРЕДОПЛАТА»

2017 требует от вас контроля ваших инструментов записи клиентов - CRM и усиление работы администратора









Возможности

Плановые записи на 3 мес в  
перед  
Выше средний чек  
Расширение ассортимента  
Без бюджетное развитие\*

Требования

Без наличный расчет  
Опыт работать в нестандартной  
обстановке  
Более качественные продукты  
Дизенфекция и безопасность

# Правовые аспекты

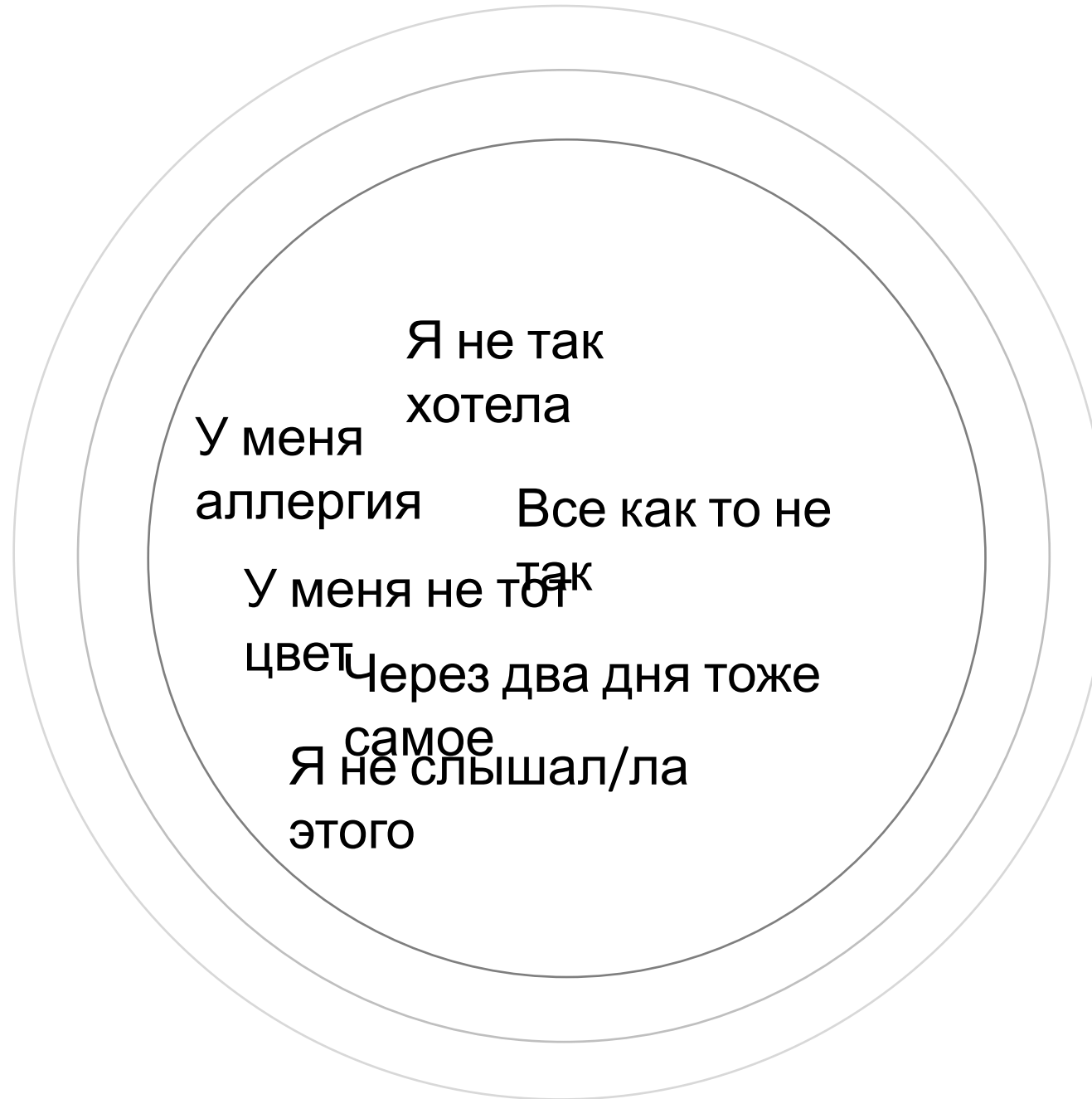
Решение спорных ситуаций

Сес

Пожарники









## Что делаем

Соглашение с  
клиентом

Договор  
оферты

Оговариваем какие результаты ожидаются  
Даем памятку по домашнему уходу  
Проговариваем какие осложнения могут быть  
Проводим процедуру по протоколу  
Не приступаем к работе пока не подписали  
соглашение

СЭ  
С

Требование к  
кабинету  
Требования к  
санитарии  
Мед лицензия на определенный вид  
деятельности  
Выбор продуктов соответствующего  
уровня  
Контроль

Пожарник  
И

Требование к  
безопасности  
Получение  
разрешения  
Контроль

Лицо нового бизнеса – как не  
затеряется

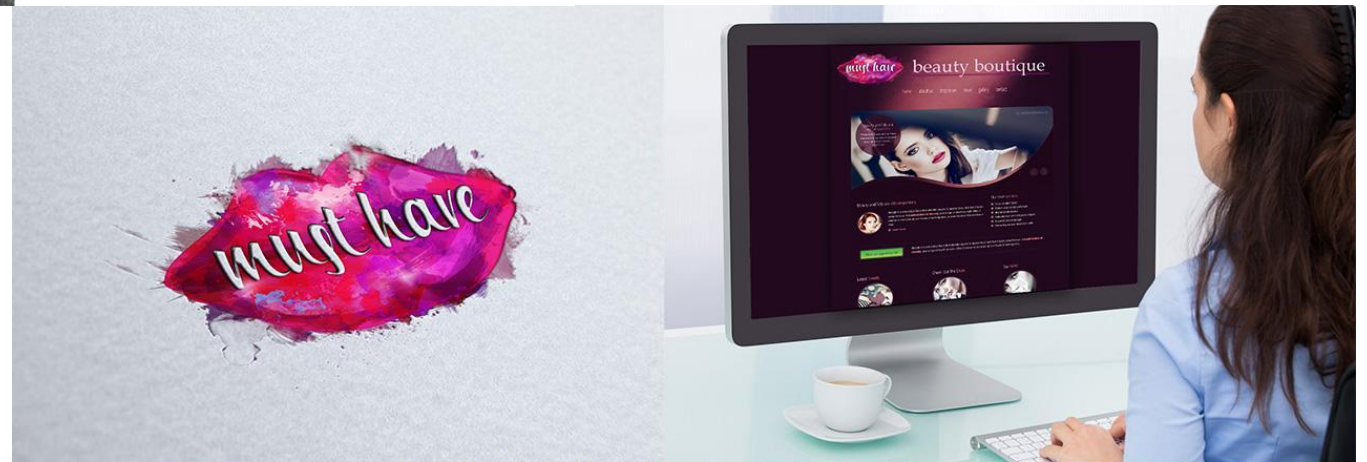


Фирменный стиль  
Помещение и эргономика  
Реклама – это не просто снижение цен



# Лицо нового бизнеса – как не затеряется

# Фирменный СТИЛЬ













Какие инструменты работают лучше ?

Какой канал коммуникации важнее?

С чего начинать в рекламной компании ?

Самостоятельно или нанимать фирму?



Какие инструменты в привлечении клиентов работают лучше?





## Рекламная активность это целая система мероприятий и у каждой должна быть

Цель.  
Анализируем и начинаем сначала

Грамотная активность в соц сетях

Видео и фото обзоры вашей работы или промо

Имейл  
рассылки

Активность в поисковых  
системах

Постоянный поиск и внедрение новых  
идей

Контроль за отзывами и создание

Контроль и работа с клиентской базой

Печатные материалы и PR

Построение работы администратора





Бюджетирование  
кто мой клиент  
90 % бюджета  
Работа над ошибками



Для понимания среднего чека и какой уровень вашего нового бизнеса – мы определяемся кто наш клиент.

## Эконом класс

- Ориентир на поток клиентов
- Без предварительной записи
- Самый маленький чек
- Максимально простой интерьер
- Отдаленность от центральной части города

## Бизнес класс

- Ориентир на поток
- Предварительная запись ( на 1 мес. в перед)
- Чек средний +/- 20 %
- Интерьер с изюминкой
- Максимально ближе к центру города
- Формирование сервисных программ и общения с клиентом

## Премиум класс

- Ориентир не на поток
- Обязательная запись / спонтанный клиент
- Чек выше среднего
- Интерьер премиальный
- Центр города; парковка; охрана
- Формирование сервисных программ и общения с клиентом именно этого уровня

Большинство компаний которые предлагают помощь в открытие бизнеса, могут предложить очень ограниченную структуру бюджета

### Структура бюджета

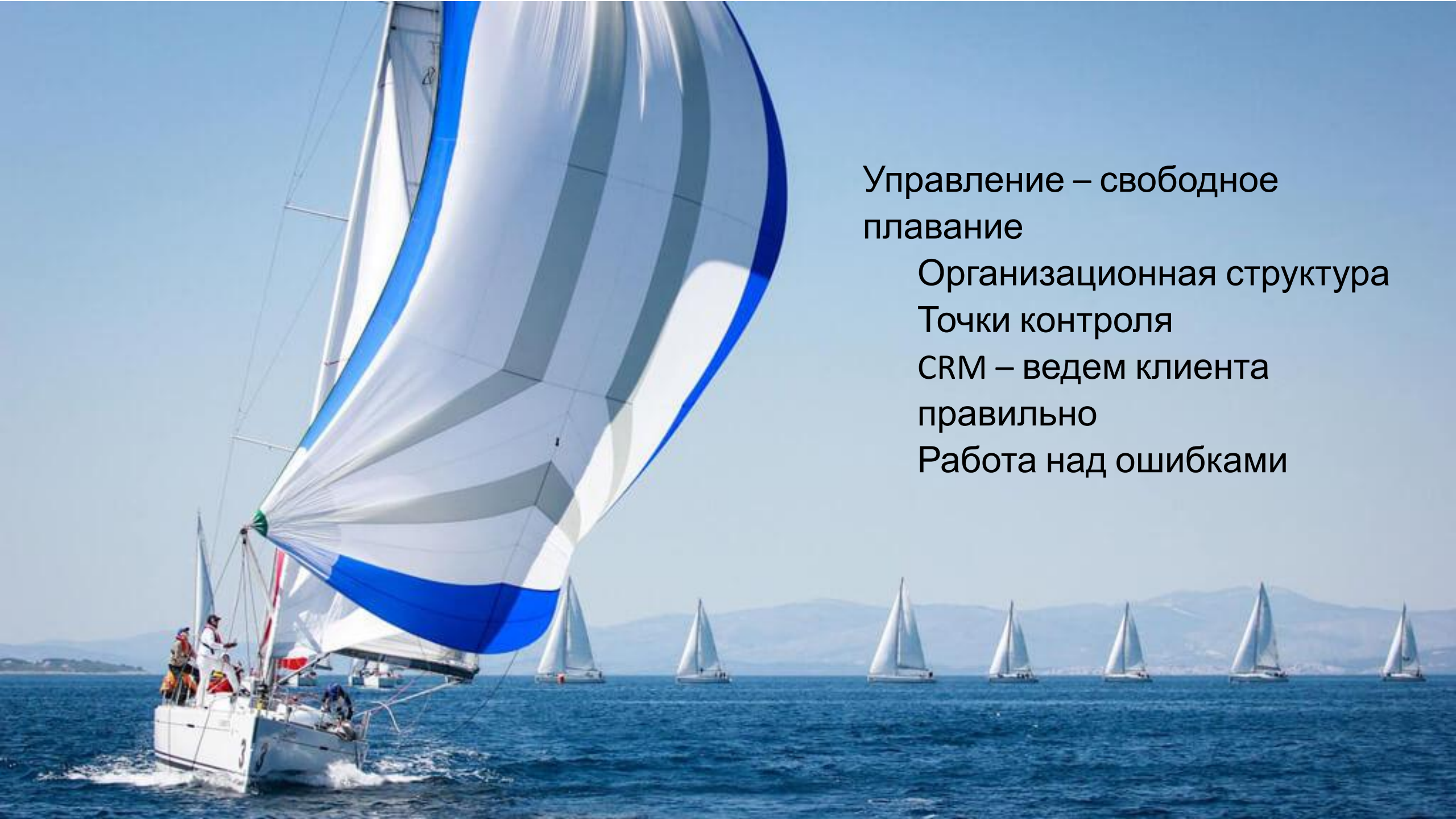
- Помещение: покупка или аренда\*
- Ремонтные работы
- Фасадные и рекламные
- Покупка оборудование проф
- Покупка мебели и сопутствующие
- Покупка расходников
- Покупка косметических средств
- Реклама\*
- Оформление бизнеса\*
- Наем персонала и зп\*

Старт без понимания 90 % бюджета

Спонтанный выбор партнеров: аренда, покупка, организация или  
продажа

Старт без анализа конъюнктуры рынка и конкурентов

Хочу что б выглядело как VIP



Управление – свободное  
плавание

Организационная структура

Точки контроля

CRM – ведем клиента

правильно

Работа над ошибками



- Собственник
  - Администратор
    - Визажист
  - Мастер бровист
- арендаторы
  - выбор
- Бос
  - Администрирование
  - Услуги и клиенты

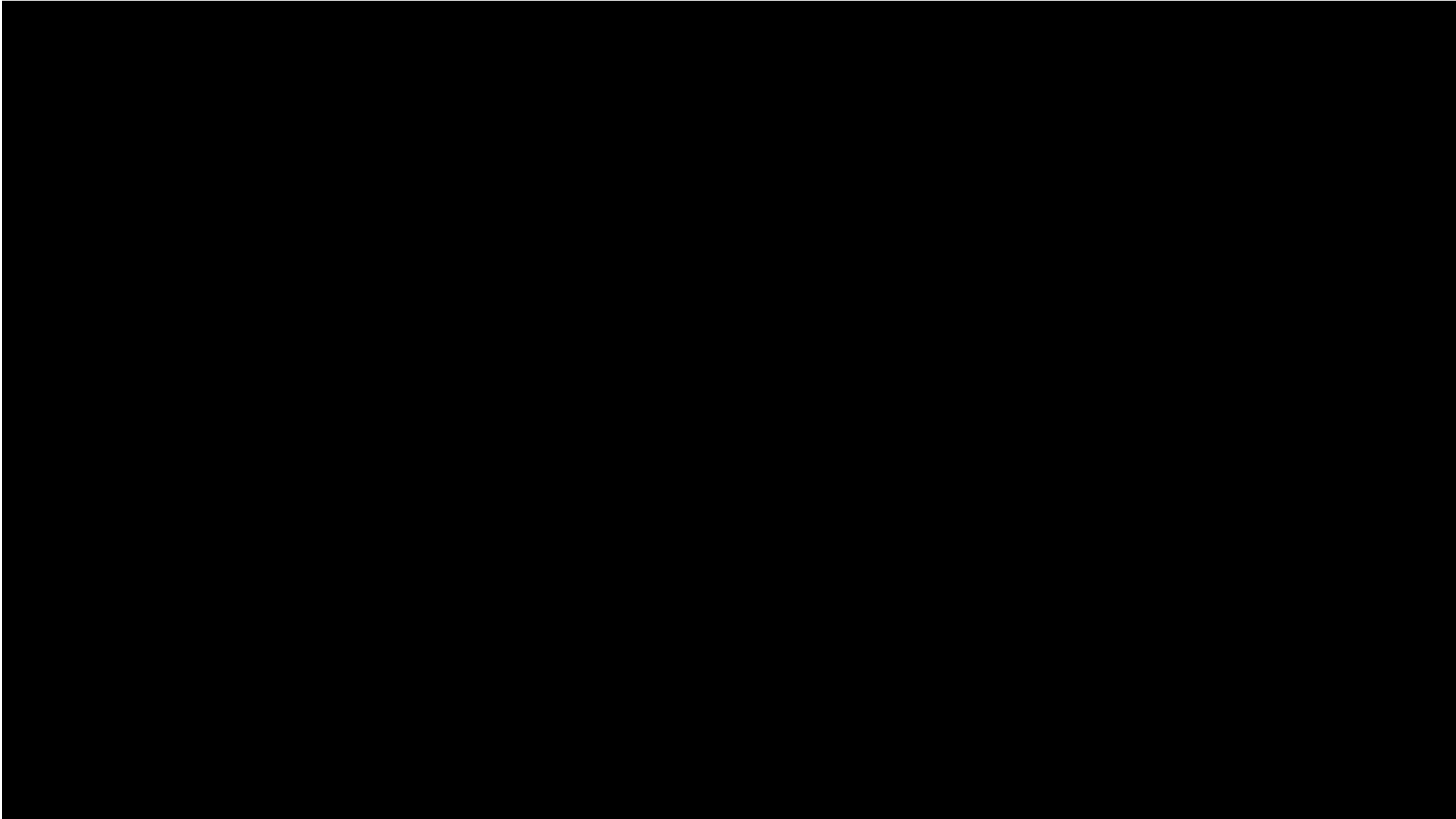
1. Управление – свободное плавание  
Организационная структура

- Собственник
  - Администратор
    - Парикмахер
  - Мастер бровист
- Арт директор
  - Авторские услуги
- Бос
  - Администрирование
  - Услуги и клиенты

CRM – ведем клиента правильно



CRM – ведем клиента правильно





## Рынок готовых продуктов для ведения клиентов довольно обширный

- Beauty Pro
- Fitness Pro

- Bitrix 24
- Y client
- Beauty CRM
- CRM2Web
- 1С: Салон красоты
- Arnika

- SalesPlatform: Салон красоты
- Клиентикс: салон красоты
- Avabus
- Ордерино
- PAPHYRUS BEAUTY
- Solaris Beauty

Хотим что б было по щучьему веленью

CRM красота иконок на последнем месте

Нет никого кроме меня

Экономия на

администрировании

Благодарен за внимание  
:)

096 438 7567    [tt@ucg.kiev.ua](mailto:tt@ucg.kiev.ua)

Трейзе  
Денис