

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ПРОГРАММЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ ПАРИКМАХЕРСКИХ И САЛОНОВ КРАСОТЫ

ПРЕЗЕНТАЦИЮ ВЫПОЛНИЛА СТУДЕНТКА ГРУППЫ ИП-11 МАЛЫШЕВА ЕКАТЕРИНА

1С:САЛОН КРАСОТЫ

ОПИСАНИЕ:

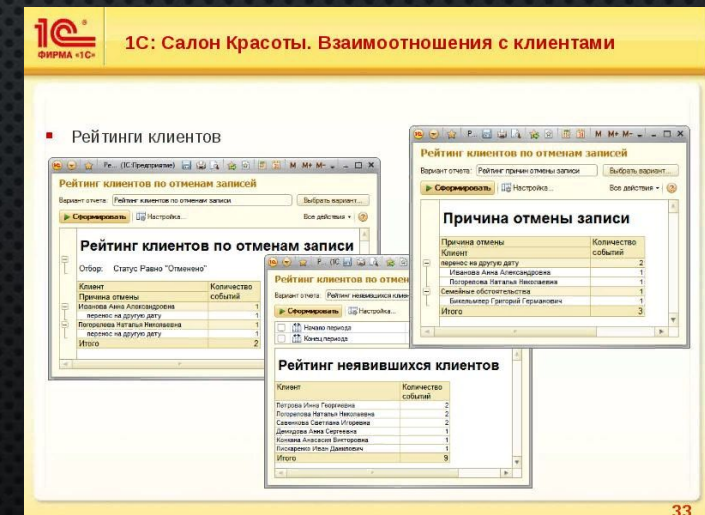
ОТРАСЛЕВОЕ РЕШЕНИЕ, ПРЕДНАЗНАЧЕННОЕ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ И УЧЕТА В ОДИНОЧНЫХ И СЕТЕВЫХ САЛОНАХ КРАСОТЫ, ПАРИКМАХЕРСКИХ, МАНИКЮРНЫХ И МАССАЖНЫХ САЛОНАХ, СТУДИЯХ ЗАГАРА, БАНЯХ, САУНАХ И ДРУГИХ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ



ВОЗМОЖНОСТИ

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ (CRM):

- ВЕДЕНИЕ БАЗЫ КЛИЕНТОВ;
- ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ (ОДНОВРЕМЕННАЯ ЗАПИСЬ СРАЗУ К НЕСКОЛЬКИМ МАСТЕРАМ), ОНЛАЙН-ЗАПИСЬ;
- СИСТЕМА НАПОМИНАНИЙ;
- РАССЫЛКА SMS И E-MAIL СООБЩЕНИЙ КЛИЕНТАМ НЕПОСРЕДСТВЕННО ИЗ ПРОГРАММЫ;
- ОТЧЕТЫ ПО КЛИЕНТАМ (СТАТИСТИКА ПОСЕЩЕНИЯ САЛОНА, ЗАГРУЗКА РАБОЧИХ МЕСТ САЛОНА, ПРОДАЖИ ПО КЛИЕНТАМ, РЕЙТИНГ КЛИЕНТОВ ПО ОТМЕНАМ ЗАПИСИ И МНОГИЕ ДРУГИЕ).



ПРОВЕДЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ УДЕРЖАНИЯ/ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ, А ТАКЖЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ СЕРВИСА И КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ:

- ПРОВЕДЕНИЕ ОПРОСОВ;
- АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ.

СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ:

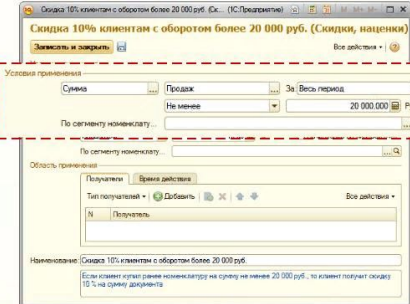
- ДИСКОНТНЫЕ КАРТЫ;
- НАКОПИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ;
- БОНУСНАЯ СИСТЕМА С НАЧИСЛЕНИЕМ НА ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ КЛИЕНТА;
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СКИДКИ В ВИДЕ ПРОЦЕНТА, СУММЫ, ПОДАРКА;
- ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ.

**1С: Салон Красоты. Управление лояльностью**

Широкие возможности настройки скидок

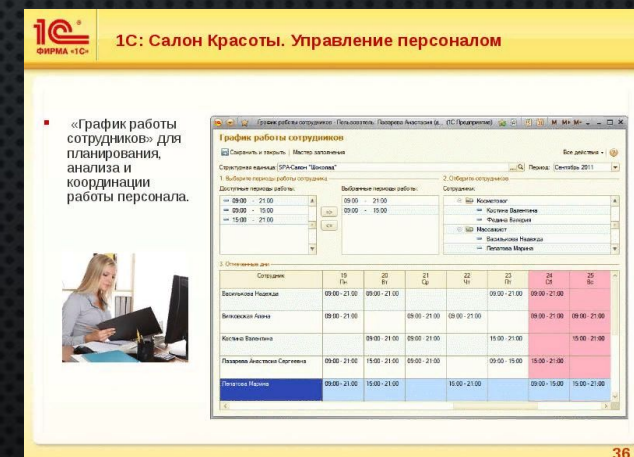
Условия применения:

- Исходя из суммы продаж или количества товара
- По данному документу или по продажам за выбранный период
- Можно распространять скидку на продажи определенных товаров
- Специальные скидки в день рождения клиента



УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ:

- ПЛАНИРОВАНИЕ ГРАФИКА РАБОТЫ МАСТЕРОВ;
- ОТРАЖЕНИЕ ФАКТИЧЕСКИ ОТРАБОТАННОГО ВРЕМЕНИ РАБОТЫ МАСТЕРОВ;
- УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ РАСЧЕТ ЗАРПЛАТЫ (ОКЛАД ПО ДНЯМ, ЧАСАМ; % ОТ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ, ОТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, ОТ ОБЩЕЙ ВЫРУЧКИ САЛОНА);
- ВЕДЕНИЕ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ С СОТРУДНИКАМИ;
- ОТЧЕТЫ ПО СОТРУДНИКАМ (ПЛАН-ФАКТНЫЙ АНАЛИЗ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ, ПРОДАЖИ СОТРУДНИКОВ, РЕЙТИНГ СОТРУДНИКОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И УДЕРЖАНИЮ КЛИЕНТОВ И МНОГИЕ ДРУГИЕ).



УЧЕТ ТОВАРОВ И МАТЕРИАЛОВ НА СКЛАДЕ:

- ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В НОМЕНКЛАТУРЕ;
- КОНТРОЛЬ КРИТИЧЕСКИХ ОСТАТКОВ, КАК У МАСТЕРА, ТАК И НА СКЛАДЕ;
- ПОЛНЫЙ ЦИКЛ СКЛАДСКИХ ОПЕРАЦИЙ ПО ТОВАРАМ И МАТЕРИАЛАМ (ПОСТУПЛЕНИЕ, ВОЗВРАТ, РЕАЛИЗАЦИЯ, ПЕРЕМЕЩЕНИЕ, СПИСАНИЕ И ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ);
- ПЕРЕДАЧА МАТЕРИАЛОВ МАСТЕРУ ПОД ОТЧЕТ;

- ПЛАН-ФАКТНЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДА МАТЕРИАЛОВ;
- СПИСАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ПО НОРМАМ ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ;
- РОЗНИЧНАЯ ПРОДАЖА ТОВАРА КЛИЕНТАМ;
- ЗАПОЛНЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕРМИНАЛА СБОРА ДАННЫХ;
- ОЦЕНКА СКЛАДСКИХ ЗАПАСОВ В ЗАКУПОЧНЫХ ИЛИ РОЗНИЧНЫХ ЦЕНАХ.

1С: Салон Красоты. Складской учет

Отчет отображает ведомость по расходным материалам, которые находятся у сотрудников, с указанием себестоимости.

Номенклатура	Витаминная Азона	Нюскава Кювет	Молу
Витаминная Азона	12,00	8,00	10,00
Нюскава Кювет	12,00	8,00	10,00
Молу	12,00	8,00	10,00
Итого	10,000	212,00	13,000

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ:

- КАССОВЫЕ И БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ;
- ЗАГРУЗКА БАНКОВСКИХ ВЫПИСОК ИЗ СИСТЕМ "КЛИЕНТ-БАНК";
- УЧЕТ ОПЛАТЫ УСЛУГ БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ;
- ЛИЦЕВЫЕ СЧЕТА КЛИЕНТОВ.

ИЗМЕРЕНИЕ СЧЕТА УЧЕТА
Операции с наличными денежными средствами

При отражении операций с наличными денежными средствами значение измерения **Подразделение** определяется по параметрам кассы, в которой выполняется операция:

Расходный кассовый ордер МСДУ-000006 от 20.06.2013 0:00:01

Провести и закрыть | Печать | Создать на основании | Напечатать чеки

Основание: Записка на расходование МСДУ-000006 от 20.06.2013 0:00:01

Номер: МСДУ-00006 | от 20.06.2013 0:00:01 | Оперант: Валюда подотчетная

Касса: Касса Металлсервис (RUB) | Подотчетное лицо: Гусев Дмитрий Валентинович

Зачем: Эмисия на расходование БС МСДМ-09 | Касса Металлсервис (RUB) (Касса с отфизированной)

Подразделение: Отдел снабжения | Закрыть и закрыть | Создать на основании | Все действия

Сумма: 2 000,00 RUB | Организация: Металлсервис | Валюта: (RUB)

Выдать: Гусев Дмитрий Валентинович | Подписание: Касса Металлсервис (RUB)

Подразделение: Подразделение: Бюджетная | Группы финансового учета: Наличие БС в кассе

Журнал проводок (регламентированный учет)

Документ: Расходный кассовый ордер МСДУ-000006 от 20.06.2013 0:00:01

Документ отражен в рег. учете

Дата	№	Счет Дт	Субсчета Дт	Счет Кт	Субсчета Кт	Контент	Сумма
Организация	Подразделение Дт	Вал.	Подразделение Кт	Вал.	Подразделение Кт	Вал. прим.	Списание
2013.06.20	1	71.01	Гусев Дмитрий Валент.	50.01	Выдача БС подотч.		2 000,00
Металлсервис					Бюджетная		

33

Денежные средства на лицевых сч... (1С:Предприятие)

Денежные средства на лицевых счетах

Вариант отчета: Денежные средства на лицевых счетах

Сформировать | Настройка... | Все действия

Начало периода | Конец периода | Клиент | Равно

Денежные средства на лицевых счетах

Структурная единица	Сумма	Приход	Расход	Конечный остаток
Клиент	Начальный остаток			
Салон красоты "Меланс"	8 800,00	17 500,00	8 700,00	8 800,00
Деловидова Анна Сергеевна	2 400,00	5 000,00	2 600,00	2 400,00
Приходный кассовый ордер 000000005 от 25.03.2011 11:07:04	5 000,00			5 000,00
Чек ККМ 000000051 от 17.05.2011 12:41:29	4 400,00		600,00	4 400,00
Чек ККМ 000000053 от 17.05.2011 14:59:33			2 000,00	2 400,00
Погорелова Наталья Николаевна	5 650,00	7 500,00	1 850,00	5 650,00
Приходный кассовый ордер 000000008 от 21.04.2011 10:57:24	3 000,00			3 000,00
Итого	17 500,00	17 500,00	8 700,00	8 800,00

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САЛОНА:

- КОНТРОЛЬ РАБОТЫ САЛОНА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ;
- СТАТИСТИКА ПОСЕЩЕНИЯ САЛОНА, СТРУКТУРА ПРОДАЖ И ЗАПАСОВ;
- АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА;
- РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ;
- ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САЛОНА;
- ПОЛУЧЕНИЕ РУКОВОДСТВОМ САЛОНА ОТЧЕТОВ ПО ВЫРУЧКЕ И ПРИБЫЛИ ПОСРЕДСТВОМ SMS или E-MAIL СООБЩЕНИЙ.

1С:ФИРМА "1С"

Анализ деятельности салона

• Отчет «Прибыль» позволяет анализировать рентабельность Салона и продажи по сотрудникам/клиентам.

Прибыль

Структурная единица	Кол-во	Выручка	Себестоимость	Прибыль	Рентабельность
Салон красоты "Звезда"	10	10000	6000	4000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%
Салон красоты "Звезда" - филиал	5	5000	3000	2000	40%

Прибыль по сотрудникам

Сотрудник	Кол-во	Выручка	Себестоимость	Прибыль	Рентабельность
Сотрудник 1	10	10000	6000	4000	40%
Сотрудник 2	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 3	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 4	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 5	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 6	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 7	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 8	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 9	5	5000	3000	2000	40%
Сотрудник 10	5	5000	3000	2000	40%

1С:Предприятие 8. Салон красоты

КАЖДЫЙ ОТЧЕТ "1С:САЛОН КРАСОТЫ" МОЖНО СФОРМИРОВАТЬ ЗА ЛЮБОЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ - ДЕНЬ, НЕДЕЛЯ, МЕСЯЦ, ГОД И Т.Д. В РЕЗУЛЬТАТЕ ВЫ МОЖЕТЕ НАБЛЮДАТЬ КАК ОПЕРАТИВНУЮ РАБОТУ, ТАК И СРАВНИВАТЬ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ САЛОНА ЗА РАЗНЫЕ ПЕРИОДЫ ВРЕМЕНИ.

ДИСТАНЦИОННОЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ:

- Используя возможности платформы "1С:Предприятие 8.2", Вы можете организовать дистанционное подключение к своей базе данных;
- В случае небольшого числа клиентских лицензий (до 5-ти), Вам нет необходимости приобретать дополнительное оборудование или программное обеспечение – в качестве сервера можно использовать рабочий компьютер администратора салона, которым может быть и ноутбук.

ИНТЕГРАЦИЯ С 1С:БУХГАЛТЕРИЯ:

ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА САЛОНА КРАСОТЫ ИМЕЕТ СВОИ ОСОБЕННОСТИ. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИСПОЛЬЗУЕМОГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВАМ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО УЧЕТ ФАКТИЧЕСКИ ПОЛУЧЕННОЙ ВЫРУЧКИ, НО И УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ТОВАРОВ И МАТЕРИАЛОВ, УЧЕТ ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКОВ, ЧТО ВЛИЯЕТ НА НАЛОГОВУЮ БАЗУ ВАШЕГО САЛОНА КРАСОТЫ.

ОПЕРАТИВНЫЙ И ДОСТОВЕРНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ САЛОНА КРАСОТЫ ПОМОЖЕТ ВОВРЕМЯ ВЫЯВИТЬ КАКИЕ-ЛИБО ОТКЛОНЕНИЯ И НЕГАТИВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ САЛОНА КРАСОТЫ. ОБНАРУЖИТЬ УМЫШЛЕННЫЕ ИЛИ СЛУЧАЙНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РАБОТЕ САЛОНА.

ИНТЕГРАЦИЯ (ПЕРЕГРУЗКА ДАННЫХ) "1С:САЛОН КРАСОТЫ" И "1С:БУХГАЛТЕРИЯ" ПОМОЖЕТ ВАШЕМУ БУХГАЛТЕРУ ОПЕРАТИВНО И ТОЧНО ПОЛУЧАТЬ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.



Широкий спектр подключаемого торгового оборудования:

- Фискальные регистраторы;
- Сканеры штриховых кодов;
- Терминалы сбора данных;
- Считыватели магнитных и бесконтактных карт;
- Эквайринговые терминалы.

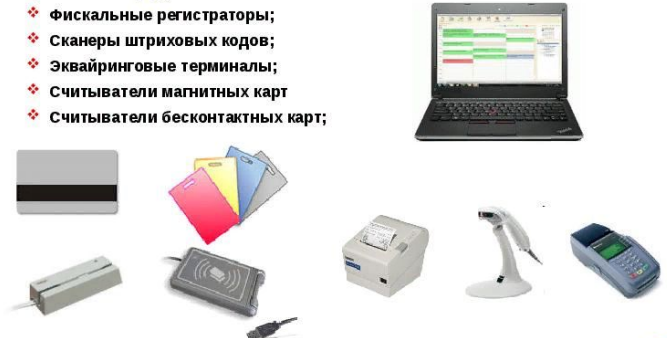
Конфигурация имеет закрытые участки кода и защищена ключом аппаратной защиты.

1С
ФИРМА "1С"

Подключение оборудования

● При необходимости к системе может быть подключено следующее торговое оборудование:

- ❖ Фискальные регистраторы;
- ❖ Сканеры штриховых кодов;
- ❖ Эквайринговые терминалы;
- ❖ Считыватели магнитных карт;
- ❖ Считыватели бесконтактных карт;



1С:Предприятие 8. Салон красоты

43

В самом простом варианте программа "1С:Салон красоты" может работать совершенно автономно без использования торгового оборудования. Т.е. Вы можете не подключать ни кассовые аппараты, ни сканеры штрих-кода, ни эквайринговый терминал.

В первое время работы салона с "1С:Салон красоты" это вполне объяснимо - сначала нужно научиться работать с программой и экономия на торговом оборудовании. Но в дальнейшем при увеличении потока клиентов и продаж Вам необходимо будет усилить контроль за работой салона. Торговое оборудование для салона красоты решает вопросы не только контроля, но и уменьшения ошибок при работе сотрудников, и ускорения обработки клиентов при посещении салона красоты.

Программа "1С: Салон красоты" является конфигурацией для 1С:Предприятия 8, а значит ей присущи достоинства данной платформы:

- СОВРЕМЕННЫЙ ИНТЕРФЕЙС;
- СТАБИЛЬНАЯ РАБОТА;
- ОТКРЫТЫЙ КОД;
- КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ ПАРТНЕРОВ в РОССИИ и СНГ.

СВОИ ВЫВОДЫ

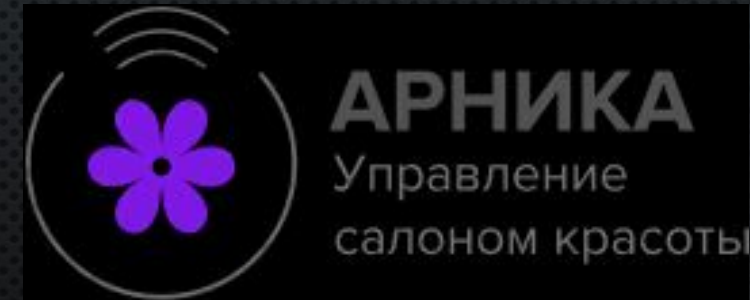
При ознакомлении с этой программой я поняла, что она является очень удобной для работы.

Установка и внедрение "1С: Салон красоты" для салона красоты, парикмахерской упрощает и делает удобнее все операции по учету и управлению салоном и берет на себя всю рутинную работу. За счет этого руководству и сотрудникам салона легче сконцентрироваться на главном для бизнеса — клиентах и прибыли.

Эта программа кажется мне очень удобной и я хочу попробовать поработать с ней, а так же хочу посоветовать пользоваться ей другим людям.

АРНИКА

Онлайн сервис для салонов красоты. В сервисе есть календарь, с помощью которого администратор может быстро формировать расписание мастеров, база клиентов с историей визитов, учет оказанных услуг, расходов и доходов, учет сотрудников и зарплат, товаров на складе, отчеты для руководителя.

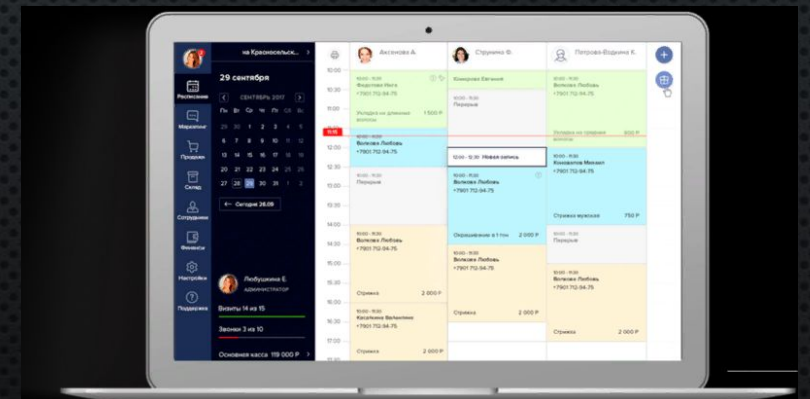


ВОЗМОЖНОСТИ

Онлайн-запись 24/7 для клиентов салона красоты

Круглосуточная запись без звонка на сайте и в соцсетях:

- Подключите онлайн-запись и улучшите обслуживание клиентов;
- Не теряйте прибыль от клиентов, которые не дозвонились;
- Увеличьте количество записей в салон;
- Снизьте нагрузку на администратора салона.



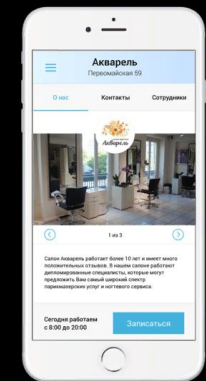
КАК РАБОТАЕТ ОНЛАЙН-ЗАПИСЬ?

1. КЛИЕНТ ЗАХОДИТ НА САЙТ САЛОНА (ИЛИ СТРАНИЦУ В СОЦСЕТИ) И, ВЫБИРАЯ НУЖНУЮ УСЛУГУ И ВРЕМЯ ВИЗИТА, ЗАПИСЫВАЕТСЯ К СВОЕМУ МАСТЕРУ;
2. КЛИЕНТУ ПРИХОДИТ SMS-УВЕДОМЛЕНИЕ С ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ЗАПИСИ В САЛОН;
3. В ОНЛАЙН-РАСПИСАНИИ АДМИНИСТРАТОРА ПОЯВЛЯЕТСЯ НОВАЯ ЗАПИСЬ С ДАННЫМИ КЛИЕНТА И ПОМЕТКОЙ "ЗАПИСЬ ОНЛАЙН";
4. SMS-УВЕДОМЛЕНИЯ О НОВОЙ ЗАПИСИ ПРИХОДЯТ МАСТЕРУ И ВЛАДЕЛЬЦУ САЛОНА.

ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ САЛОНА

Клиенты записываются в салон через приложение – вы видите записи в Арнике:

- Предоставьте клиентам современный способ записи через смартфон;
- Замените SMS на бесплатные push-сообщения и сократите затраты;
- Получайте отзывы о работе мастеров салона от клиентов;
- Привлекайте новых клиентов с акцией "Приведи друга".



КАК РАБОТАЕТ ПРИЛОЖЕНИЕ:

1. САЛОН ЗАКАЗЫВАЕТ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ САЛОНА;
2. МЕНЕДЖЕР АРНИКИ ОФОРМЛЯЕТ ПРИЛОЖЕНИЕ В ФИРМЕННОМ СТИЛЕ САЛОНА;
3. КЛИЕНТЫ САЛОНА СКАЧИВАЮТ ПРИЛОЖЕНИЕ ИЗ **GOOGLEPLAY** ИЛИ **APPSTORE**;
4. ДАННЫЕ О ВИЗИТАХ И ОТЗЫВАХ, ОТСТАВЛЕННЫХ ЧЕРЕЗ ПРИЛОЖЕНИЕ, ПОПАДАЮТ В АРНИКУ.

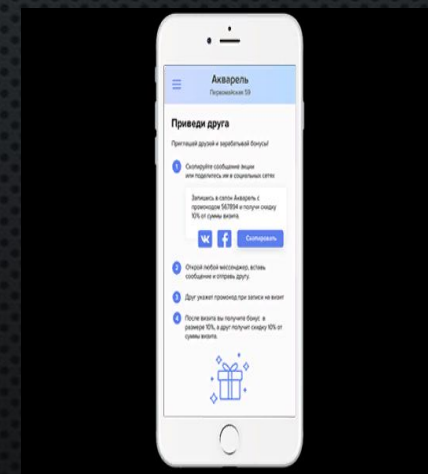
ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ КЛИЕНТОВ: РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ КЛИЕНТОВ САЛОНА

КЛИЕНТЫ ПРИГЛАШАЮТ СВОИХ ДРУЗЕЙ И ЗНАКОМЫХ К ВАМ САЛОН И ПОЛУЧАЮТ ЗА ЭТО БОНУСЫ:

- ВАШИ КЛИЕНТЫ ОТПРАВЛЯЮТ РЕКОМЕНДАЦИЮ ДРУЗЬЯМ ЧЕРЕЗ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ В 2 КЛИКА И ПОЛУЧАЮТ ЗА ЭТО БОНУСЫ ИЛИ СКИДКИ;
- НОВЫЕ КЛИЕНТЫ ЗАПИСЫВАЮТСЯ И ПОСЕЩАЮТ САЛОН;
- ВЫ КОНТРОЛИРУЕТЕ НАЧИСЛЕНИЯ БОНУСОВ И СКИДОК, А ТАК ЖЕ ВИДИТЕ КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ КЛИЕНТОВ, ИХ ВИЗИТЫ И ВЫРУЧКУ.

РЕЗУЛЬТАТ:

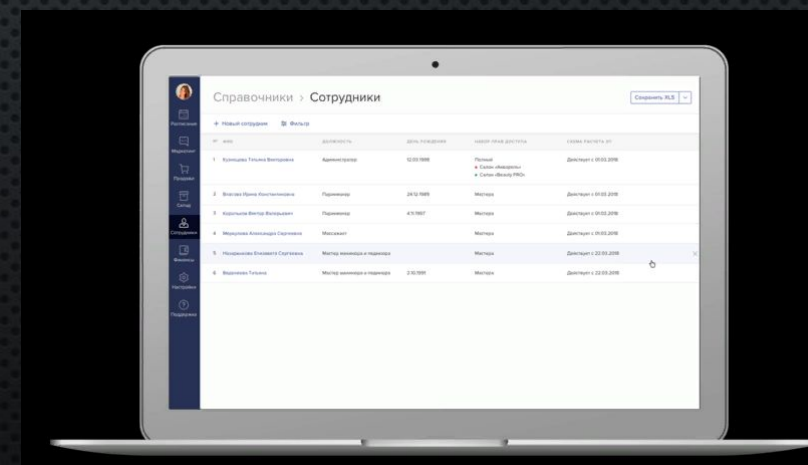
- ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ С ОПЛАТОЙ ЗА РЕЗУЛЬТАТ;
- ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ СТАНОВЯТСЯ БОЛЕЕ ЛОЯЛЬНЫМИ – НАЧИСЛЕННЫЕ БОНУСЫ МОТИВИРУЮТ НА НОВЫЕ ЗАПИСИ.



КОНТРОЛЬ СОТРУДНИКОВ В ПРОГРАММЕ АРНИКА

АРНИКА ПРЕДЛАГАЕТ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ:

- КОНТРОЛИРУЙТЕ РАБОТУ АДМИНИСТРАТОРА С КАССОЙ И ВЫРУЧКОЙ;
- СОСТАВЛЯЙТЕ ОНЛАЙН-ГРАФИК РАБОТЫ МАСТЕРОВ;
- РАССЧИТЫВАЙТЕ ЗАРПЛАТУ СОТРУДНИКАМ В 1 КЛИК;
- ПРОСЛУШИВАЙТЕ ЗВОНКИ СОТРУДНИКОВ И КЛИЕНТОВ.



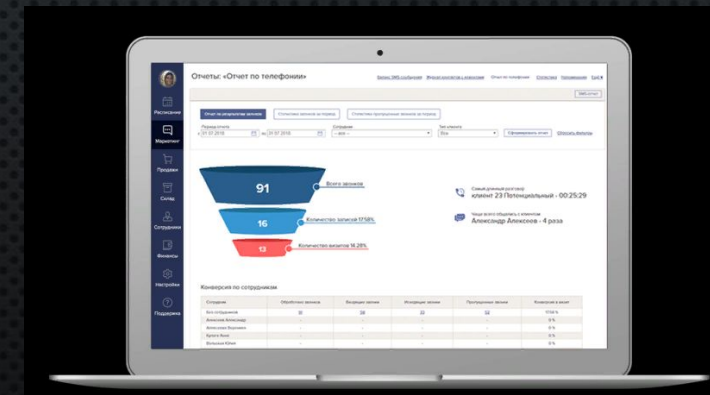
КАК РАБОТАЕТ РАСЧЕТ ЗАРПЛАТ?

1. ДАННЫЕ О СОТРУДНИКАХ ВНОСЯТСЯ В АРНИКУ;
2. ВЫ НАСТРАИВАЕТЕ ГРАФИК РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ;
3. ВЫ ВЫБИРАЕТЕ СХЕМУ РАСЧЕТА ЗАРПЛАТЫ ДЛЯ СОТРУДНИКА;
4. ЗАРПЛАТА СОТРУДНИКОВ РАССЧИТЫВАЕТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ.

IP-ТЕЛЕФОНИЯ ДЛЯ САЛОНА КРАСОТЫ

ПРЕВРАЩАЙТЕ ЗВОНКИ В ПРОДАЖИ И УВЕЛИЧИВАЙТЕ ВЫРУЧКУ САЛОНА:

- ПРОСЛУШИВАЙТЕ ТЕЛЕФОННЫЕ РАЗГОВОРЫ С КЛИЕНТАМИ;
- ОБРАЩАЙТЕСЬ К КЛИЕНТАМ ПО ИМЕНИ ПРИ ВХОДЯЩЕМ ЗВОНКЕ;
- КОНТРОЛИРУЙТЕ ПРОПУЩЕННЫЕ ЗВОНКИ И ПЕРЕЗВАНИВАЙТЕ ВСЕМ;
- УПРАВЛЯЙТЕ ВОРОНКОЙ ПРОДАЖ ПО КАЖДОМУ СОТРУДНИКУ.



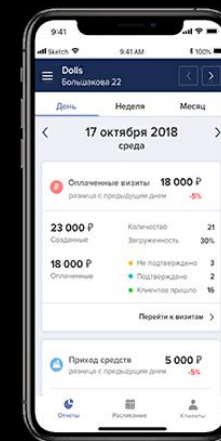
КАК РАБОТАЕТ IP-ТЕЛЕФОНИЯ?

1. ВЫ ОПЛАЧИВАЕТЕ ПОДПИСКУ НА АРНИКУ И ОПЦИЮ "ТЕЛЕФОНИЯ";
2. МЕНЕДЖЕР АРНИКИ ПОМОГАЕТ НАСТРОИТЬ ОПЦИЮ НА ДЕЙСТВУЮЩИЙ НОМЕР САЛОНА;
3. ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОСЛУШИВАТЬ ЗВОНКИ АДМИНИСТРАТОРОВ;
4. ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЗВОНКАХ ХРАНИТСЯ В АРНИКЕ В ВИДЕ НАГЛЯДНЫХ ОТЧЕТОВ.

УПРАВЛЕНИЕ САЛОНОМ ЧЕРЕЗ ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТЕЛЕФОНЕ

РАБОТАЙТЕ ИЗ ДОМА И ДЕРЖИТЕ ДЕЛА ПОД КОНТРОЛЕМ:

- КОНТРОЛИРУЙТЕ ЗАГРУЗКУ САЛОНА И МАСТЕРОВ;
- ОТСЛЕЖИВАЙТЕ ВЫРУЧКУ И ОСТАТКИ ПО КАССЕ;
- ЗАПИСЫВАЙТЕ КЛИЕНТОВ ОНЛАЙН;
- ПОЛУЧАЙТЕ ОТЧЕТЫ В ВИДЕ PUSH-СООБЩЕНИЙ.



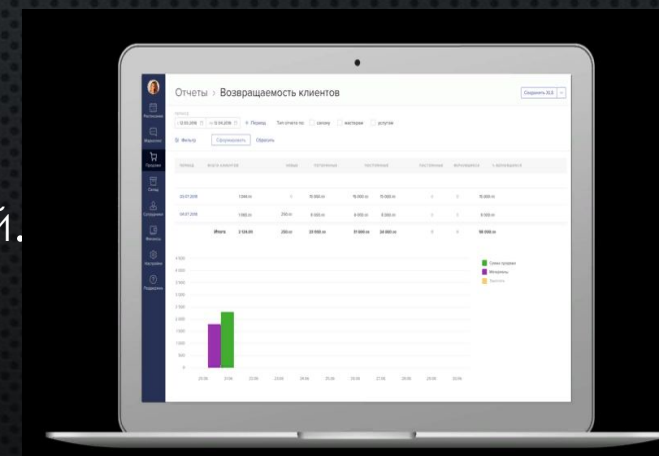
КАК РАБОТАЕТ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ?

1. ПОДКЛЮЧИТЕ ПРОГРАММУ АРНИКА;
2. СКАЧАЙТЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ IPHONE ИЛИ ANDROID;
3. ВВЕДИТЕ ДАННЫЕ АККАУНТА АРНИКИ В ПРИЛОЖЕНИЕ;
4. УПРАВЛЯЙТЕ САЛОНОМ СО СМАРТФОНА.

РАБОТАЙТЕ С КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ И ЗАРАБАТЫВАЙТЕ БОЛЬШЕ

РАБОТАЙТЕ С ДЕЙСТВУЮЩЕЙ БАЗОЙ И УВЕЛИЧИВАЙТЕ СРЕДНИЙ ЧЕК С КЛИЕНТА:

- ХРАНИТЕ ДАННЫЕ О КЛИЕНТАХ И ИСТОРИЮ ИХ ВИЗИТОВ;
- ПРАВА ДОСТУПА К КЛИЕНТСКОЙ БАЗЕ ВЫДАЕТ ВЛАДЕЛЕЦ САЛОНА;
- КОНТРОЛИРУЙТЕ ОТТОК КЛИЕНТОВ И ИХ ВОЗРАЩАЕМОСТЬ;
- ВЫДЕЛЯЙТЕ КАТЕГОРИИ КЛИЕНТОВ И РАБОТАЙТЕ ОТДЕЛЬНО С КАЖДОЙ ГРУППОЙ.



КАК РАБОТАТЬ С КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ?

1. КОНТАКТЫ КАЖДОГО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА ПОПАДАЮТ В АРНИКУ;
2. ИСТОРИЯ ВИЗИТОВ КАЖДОГО КЛИЕНТА СОХРАНЯЕТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ;
3. ВЫ МОЖЕТЕ ДЕЛАТЬ АКЦИИ И СМС-РАССЫЛКИ ДЛЯ ГРУППЫ КЛИЕНТОВ;
4. ДАННЫЕ О КЛИЕНТАХ, УСЛУГАХ И ВЫРУЧКЕ ДОСТУПНЫ В ВИДЕ НАГЛЯДНЫХ ОТЧЕТОВ.

ПРОГРАММА «ПРИВЕДИ ДРУГА»

Для сферы услуг «САРАФАННОЕ РАДИО» — это один из самых действенных инструментов привлечения клиентов. Личная рекомендация близкого человека работает лучше любой рекламы. Люди идут и покупают те товары и пользуются теми услугами, которые уже «проверены» их знакомыми, коллегами, друзьями, родственниками.

Для этого используются реферальные программы. Общий принцип их действия: старый клиент приглашает нового клиента, и оба они получают вознаграждение — деньгами, бонусами, скидками — от салона. В выигрыше все стороны. Вы получаете новых клиентов и укрепляете лояльность существующих, клиенты рады получить бонус.

В основе любой современной реферальной программы — машинный алгоритм. Он позволяет четко отслеживать, какие клиенты сколько новых клиентов привели, какие ресурсы были потрачены на премирование клиентской базы, какой экономический эффект это дало. Вы можете разработать собственную реферальную программу или воспользоваться готовым решением Арники.

РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА АРНИКИ

НАША ПРОГРАММА РАЗРАБОТАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ САЛОНОВ И КЛИНИК КРАСОТЫ. БЛАГОДАРЯ ЗАПУСКУ НАШЕЙ РЕФЕРАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В СВОЕМ БИЗНЕСЕ ВЫ СМОЖЕТЕ ОТСЛЕЖИВАТЬ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ РЕКОМЕНДУЮТ ВАШ БИЗНЕС, ВИДЕТЬ КОЛИЧЕСТВО ПРИГЛАШЕННЫХ, А ТАКЖЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПОСЕЩЕНИЯ САЛОНА НОВЫМИ КЛИЕНТАМИ — ВЫРУЧКУ И ПРИБЫЛЬ, ПОСЧИТАТЬ ИТОГОВУЮ СТОИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВОГО КЛИЕНТА.

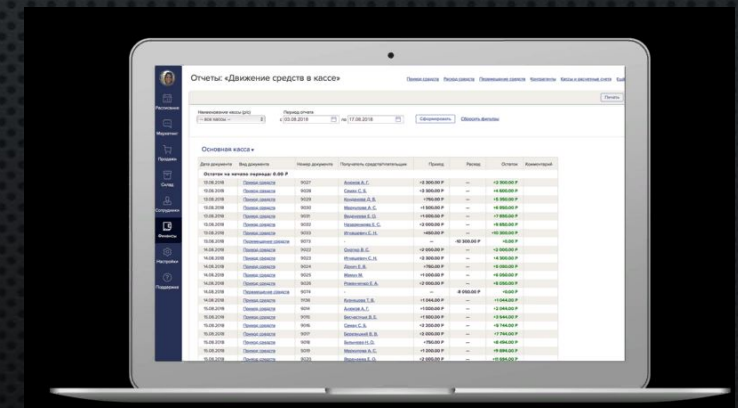
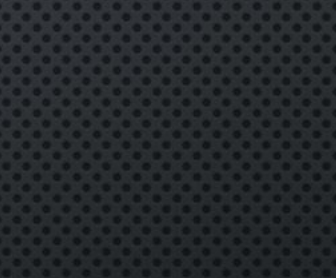
КАК РАБОТАЕТ РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА АРНИКИ?

1. ПОСЛЕ ВКЛЮЧЕНИЯ РЕФЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ КАЖДОМУ ВАШЕМУ КЛИЕНТУ ПРИСВАИВАЕТСЯ ШЕСТИЗНАЧНЫЙ ПРОМОКОД;
2. ВЫ ЗАДАЕТЕ ВАРИАНТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ДЛЯ ПРИГЛАШАЮЩИХ И ПРИГЛАШЕННЫХ (СКИДКА ИЛИ БОНУС) И ЕГО РАЗМЕР;
3. КЛИЕНТ МОЖЕТ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРОМОКОДОМ ПРИ РЕКОМЕНДАЦИИ ВАШИХ УСЛУГ ДРУЗЬЯМ, КОЛЛЕГАМ И Т. Д.;
4. ПРИГЛАШЕННЫЙ НАЗЫВАЕТ ПРОМОКОД АДМИНИСТРАТОРУ ВО ВРЕМЯ ВИЗИТА ИЛИ ИСПОЛЬЗУЕТ ЕГО ПРИ ЗАПИСИ ЧЕРЕЗ ОНЛАЙН-ЗАПИСЬ;
5. ПРИГЛАШАЮЩИЙ И ПРИГЛАШЕННЫЙ ПОЛУЧАЮТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ.

КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВ В САЛОНЕ КРАСОТЫ

КОНТРОЛИРУЙТЕ ВЫРУЧКУ, ПРИБЫЛЬ И ОСТАТКИ ПО КАССЕ В ПРОГРАММЕ АРНИКА:

- ВСЕ ОПЕРАЦИИ С КАССОЙ ФИКСИРУЮТСЯ В ПРОГРАММЕ;
- УДОБНО ОТСЛЕЖИВАТЬ НЕ ТОЛЬКО ВЫРУЧКУ, НО И ПРИБЫЛЬ САЛОНА;
- ВЫ ВИДИТЕ ВЫРУЧКУ В РАЗРЕЗЕ МАСТЕРОВ И УСЛУГ ЗА ЛЮБОЙ ПЕРИОД;
- КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ САЛОНА СЧИТАЮТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ.



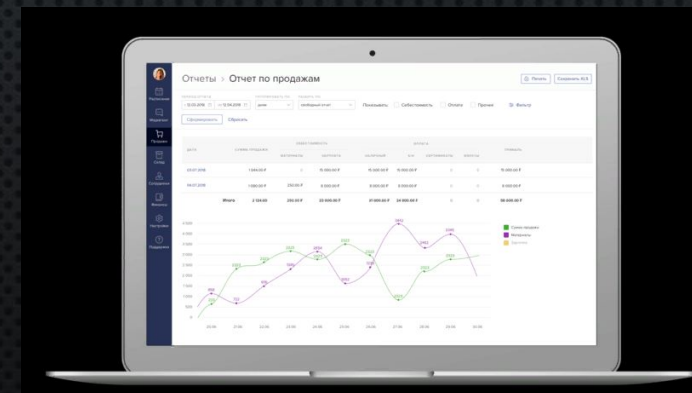
КАК РАБОТАЕТ КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВ В САЛОНЕ КРАСОТЫ?

1. КЛИЕНТ ВНОСИТ ДЕНЬГИ ЗА УСЛУГУ;
2. АДМИНИСТРАТОР ФИКСИРУЕТ ПОЛУЧЕННУЮ СУММУ;
3. ВЛАДЕЛЕЦ САЛОНА ВИДИТ ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ;
4. ВСЕ ДАННЫЕ ЗА ВСЕ ПЕРИОДЫ ХРАНЯТСЯ В ВИДЕ НАГЛЯДНЫХ ОТЧЕТОВ.

УПРАВЛЯЙТЕ ПРОДАЖАМИ САЛОНА КРАСОТЫ И УВЕЛИЧИВАЙТЕ ВЫРУЧКУ

ОТСЛЕЖИВАЙТЕ КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И КОНТРОЛИРУЙТЕ СОТРУДНИКОВ:

- СРАВНИВАЙТЕ, СКОЛЬКО ВЫРУЧКИ ПРИНОСИТ КАЖДЫЙ МАСТЕР;
- ВЫЯВЛЯЙТЕ САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ И ПРИБЫЛЬНЫЕ УСЛУГИ И ПРОДВИГАЙТЕ ИХ;
- СОСТАВЛЯЙТЕ РЕАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ ПО ВЫРУЧКЕ НА ОСНОВЕ ОТЧЕТОВ;
- ВНЕДРЯЙТЕ СКРИПТЫ И УЛУЧШАЙТЕ ПРОДАЖИ ПО ТЕЛЕФОНУ.



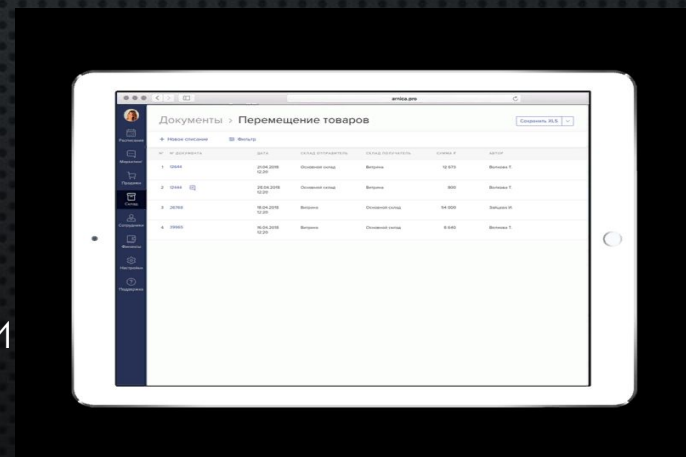
КАК УПРАВЛЯТЬ ПРОДАЖАМИ?

1. ОТСЛЕЖИВАЙТЕ ВЫРУЧКУ САЛОНА В РАЗРЕЗЕ МАСТЕРОВ И УСЛУГ В АРНИКЕ;
2. ОЦЕНИВАЙТЕ ЗАГРУЗКУ МАСТЕРОВ В ЧАСАХ;
3. КОНТРОЛИРУЙТЕ ПРИРОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ И ОТТОК ПО МАСТЕРУ И ПО САЛОНУ;
4. ВЫБИРАЙТЕ КАКИЕ УСЛУГИ ПРОДВИГАТЬ И С КАКИМИ МАСТЕРАМИ РАБОТАТЬ.

УЧЕТ МАТЕРИАЛОВ В САЛОНЕ КРАСОТЫ — ЛЕГКО И УДОБНО

КОНТРОЛИРУЙТЕ РАСХОД МАТЕРИАЛОВ. УПРАВЛЯЙТЕ ВЫРУЧКОЙ ОТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ:

- ОТСЛЕЖИВАЙТЕ РАСХОД МАТЕРИАЛОВ В ОНЛАЙН-РЕЖИМЕ;
- ПРОВОДИТЕ РЕГУЛЯРНЫЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ БЫСТРО И ПРОСТО;
- КОНТРОЛИРУЙТЕ ДЕЙСТВИЯ СОТРУДНИКОВ С ТОВАРАМИ, МАТЕРИАЛАМИ И ВЫРУЧКОЙ;
- НАЗНАЧАЙТЕ НАЦЕНКУ НА ТОВАРЫ И УПРАВЛЯЙТЕ ВЫРУЧКОЙ ОТ ИХ ПРОДАЖИ



КАК РАБОТАЕТ УЧЕТ МАТЕРИАЛОВ В САЛОНЕ КРАСОТЫ?

1. НАШ МЕНЕДЖЕР ЗАНОСИТ ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ И ТОВАРОВ В АРНИКУ;
2. РАСХОД МАТЕРИАЛОВ ФИКСИРУЕТСЯ В ПРИВЯЗКЕ К КАЖДОЙ УСЛУГЕ;
3. АДМИНИСТРАТОР ОФОРМЛЯЕТ ВИЗИТ, И В АРНИКЕ ПРОИСХОДИТ СПИСАНИЕ МАТЕРИАЛОВ;
4. ВЫ ВИДИТЕ РАСХОД МАТЕРИАЛОВ ЗА ЛЮБОЙ ПЕРИОД И АКТУАЛЬНЫЕ ОСТАТКИ.

О ПРОГРАММЕ

«АРНИКА» БЫЛА СОЗДАНА ДЛЯ БИЗНЕСА, ГДЕ НЕТ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ. В ЕЕ СОЗДАНИИ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ И АДМИНИСТРАТОРЫ САЛОНОВ, ЭКСПЕРТЫ ОТРАСЛИ, ПАРИКМАХЕРЫ И КОСМЕТОЛОГИ, БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТЫ.

«АРНИКА» — ПРОСТАЯ И УДОБНАЯ СИСТЕМА ОНЛАЙН-УПРАВЛЕНИЯ КРАСИВЫМ БИЗНЕСОМ. РАБОТАЕТ ПО ТЕХНОЛОГИИ SAAS. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО НИКАКОЙ УСТАНОВКИ НА КОМПЬЮТЕР НЕ ТРЕБУЕТСЯ. ЧТОБЫ НАЧАТЬ РАБОТАТЬ, ДОСТАТОЧНО ПРОСТО ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ.

В СИСТЕМЕ МОГУТ ОДНОВРЕМЕННО РАБОТАТЬ НЕСКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК С НЕСКОЛЬКИХ УСТРОЙСТВ. КОЛИЧЕСТВО УСТРОЙСТВ И ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НЕ ОГРАНИЧЕНО.

КАЖДОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ МОЖНО НАСТРОИТЬ ДОСТУП К ОПРЕДЕЛЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ВЛАДЕЛЕЦ СМОЖЕТ ВИДЕТЬ И КОНТРОЛИРОВАТЬ РАБОТУ САЛОНА, АДМИНИСТРАТОР — ВЕСТИ ЗАПИСЬ КЛИЕНТОВ И ПРИЕМ ДЕНЕГ, БУХГАЛТЕР — ВВОДИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ТОВАРЕ. ПРАВА И ДОСТУП РЕГЛАМЕНТИРУЮТСЯ ВАМИ САМОСТОЯТЕЛЬНО И ЗАВИСЯТ ОТ ВАШИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ.

СВОИ ВЫВОДЫ

При изучении данной программы я выявила для себя много плюсов. Используя «Арнику», предприниматель всегда будет знать, что происходит в его салоне.

«Арника»-система онлайн-управления бизнесом, работает по технологии SAAS. Это значит, что никакой установки на компьютер не требуется. Чтобы начать работать, достаточно просто зарегистрироваться. А это очень удобно.

Также с «Арникой» можно получить возможность консультироваться по вопросам ведения бизнеса у экспертов отрасли, принимать участие в вебинарах и образовательных программах по управлению бизнесом и личностному развитию.

Изучая две программы, которые я выбрала в эту презентацию, я не могу сказать, какая мне понравилась больше, обе программы по-своему хороши и я бы попробовала поработать с обеими.