



Ценообразование

Сервис и
ценообразование

Для того, чтобы иметь запись вперед, необходимо использовать различные методы привлечения клиентов.

Чек лист по спец. предложениям:

1. Раннее бронирование вашей услуги по предоплате

- записаться за 2 месяца- цена 100 у.е.
- записаться за 1 месяц-цена 120 у.е.
- записаться за 2 недели- цена 140 у.е.
- записаться за 1 неделю -цена 160 у.е.

2. Праздничное бронирование

бронь ставится только по предоплате

можно работать почасам, например: за 1 час работы 50 у.е. можно сделать одну или две процедуры, все зависит от затраченного времени.

3. Абонементы

- 5/10 посещений + бонус-подарок или услуга
- 10 стрижек+ 11 в подарок
- Купи 5 процедур и получи уход за волосами (лицом) в подарок

4.Комплекс

- 2 в 1, 3 в 1, например: стрижка+окрашивание по выгодной цене, нежели по отдельности , (можно адаптировать под любой вид деятельности)
- Работа в 4 руки, например маникюр+ педикюр одновременно

5.. Подарочные сертификаты

6. Бонусные карты

7. Временные акции

- Утром с 10 до 13 часов дешевле, с 13-18 часов средняя цена, с 18-21 самая высокая цена
- Среда-мамочкин день, в салоне есть аниматор, дети заняты, мамочки делают процедуры

8. Количество (подойдет для лешмейкеров)

- заполнение 60% -5000 у.е.
- заполнение 80% -7000 у.е.
- заполнение 100 %-10000 у.е.

9. Материалы нескольких брендов и уровней

- Давать выбор, например:
- Материал Корея 10000 у.е.
- Материал Америка 13000 у.е.
- Можно дать попробовать второй вариант со скидкой, а потом клиент перейдет на более дорогой бренд, отличный способ поднять цену

9. Сервис-это забота о клиенте, проявление любви к клиенту.

- Что дает сервис:
- увеличение продаж
- удержание клиента
- лояльность
- доверие
- Задание: напишите 30 фишек по сервису, например: чай/кофе, печеньки, пледы, музыка, электронные книги, ср-ва личной гигиены, колготки, жидкость для линз и т.д.