Организация Ногтевого Сервиса в салонах красоты класса- Бизнес и класса-Люкс

Для кого: Руководитель ,администратор , менеджер

Для чего: Для создания  успешной формулы  продажи услуги класса-Люкс.

Повышение количества  и качества услуги .Повышение сервиса обслуживания клиентов .Повышение продаж для домашнего ухода.

Квалифицированная рекомендация для клиента (как в услуге так и в домашнем уходе)

**Задача:**

1.Подбор квалифицированного персонала

а) тестирование

б) обучение

2.Рекоммендации по подбору Бренда в определенный салон.

а) помощь в выборе

б) Ознакомительный семинар по продукции  для руководителей.

в) рекомендации по продажам услуги  и домашнего ухода.

Более  развернутый    семинар для руководителей.

1. Как увеличить прибыль от продаж.

- продаем правильно!
- не уговариваем , а рекомендуем!
- грамотная мотивация продаж!
- дисконтные карты
- дешевле или дороже( скидки по дням или числам)
- бесплатные семинары по продукции
- презентации и продажи
- бесплатное обучение или демонстрация?
- дарим или продаем?
- реклама
- вымысел или правда ?

 **2. Оформление витрины.**

- продажа в кабинете мастера
- витрина при входе
- описание продукции
- ценовая политика и скидки
- уцененка
- подарки
- бесплатно или скидки 93%
- цветовое решение в витрине

 **3. Выбор продукции для работы в салоне**

-очень важно сделать правильный выбор

-экономим на выборе?!
- качество и прибыль
- индивидуальный пакет
- многоразовое использование инструмента?!
- осторожно ! Грамотный клиент!

 **4. На чьих материалах работаем?**

- материалы предоставляемые салоном
- материалы от мастера
- монобренд или что есть на том и работаем?
- качество или мастерство?

 **5. Тарифная ставка.**

- кто кому платит мастер салону
- салон мастеру
- присчитываем себестоимость услуги
- себестоимость продукции

6. Приглашаем на работу. Подбираем персонал.

- как правильно провести тестирование мастера.
- как не ошибиться в выборе?

-где и у кого обучаем.
- договор или аренда?
- % или зарплата?
- как удержать хорошего мастера?
- дипломы или опыт?
- воровство или забывчивость?
- воспитываем кадры
- кредитное финансирование ( отдых, лечение)
- кредитное финансирование( обучение)
- идеальный мастер.
- мастер- эконом класса
- мастер- бизнес- класса
- Люкс - мастер.

7. Реклама.

- работа со школами и колледжами
- работа с инвалидами и детскими домами
- день открытых дверей
- буклеты и листовки
- почтовые ящики и расклейки
- СМИ
- " сарафанное радио"
- интернет сайты.

**8. Психологическая совместимость.**

- администратор салона - мастер.
- мастер- клиент
- конфликтная ситуация( по вине мастера или по вине админа, в любом случае за все отвечает админ и должен сделать все, для того чтобы конфликт не развился вплоть до возвращения денег)
- черный список( клиент который всегда требует скидку, опаздывает, ему всегда что то не нравится, не приходит вообще! Скандальный и не любимый, но именно этот клиент учит нас правильно и грамотно работать))
- белый список( никогда не опаздывает, позитивен, любим мастерами, чаевые, звонки, )
- под грифом секретно ( маленькие подробности из жизни клиента, имя собаки, мужа, день рождения дорогих людей, цвет волос, марка машины и телефона... Вообщем личное дело)

 **- 9. Прайс.**

- составление прайса
- как выглядит прайс в вашем салоне
- из каких пунктов должен состоять идеально составленный прайс
- зарабатываем при помощи прайса
- прайс бизнес и люкс
- 1 страничка или 30страниц прайса
- кто читает прайс
- психологический прайс
- для мастера или для хозяина ?
- работа нескольких мастеров по разным прайсам
- категория мастера

10. Подсчитываем прибыль и убытки

- ложный заработок
- себестоимость продукции в работе
- контроль за расходными материалами
- обман или перерасход
- дешевый или дорогой бренд
- искореняем воровство и обман
- увольнение или всепрощение