

Контур Школа

Увеличиваем прибыль салона в 3 шага

Или какие инструменты увеличивают прибыль вашего салона

Дмитриева Кристина

эксперт в области управления персоналом
и маркетинга

Программа

1. Ошибки при формировании цены на услугу
2. Как и из чего формируется цена на услугу
3. Проблемы, с которыми сталкивается руководитель при найме новых мастеров
4. Как загрузить новых мастеров работой
5. Причины спада выручки в салоне красоты
6. Способы снизить спады выручки

Ошибки при формировании цены



Контур Школа

- Ориентироваться на салон «Ромашка» по соседству



- Ориентироваться на салон «Ромашка» по соседству
- Спросить мастеров и установить ту цену, что они скажут



- Ориентироваться на салон «Ромашка» по соседству
- Спросить мастеров и установить ту цену, что они скажут
- Демпинговать, пока не наберётся база клиентов

Из чего формируется цена на услугу



Контур Школа

- Из прямой себестоимости

ВАЖНО!!!

Прямая себестоимость не должна превышать **17%** от цены услуги.

Например, цена маникюра **1000 Р**, значит себестоимость не должна превышать **170 Р**.

- Из прямой себестоимости
- Из ценового сегмента



- Из прямой себестоимости
- Из ценового сегмента
- Из точки безубыточности

- Из прямой себестоимости
- Из ценового сегмента
- Из точки безубыточности
- Из уровня спроса

Как облегчить себе задачу



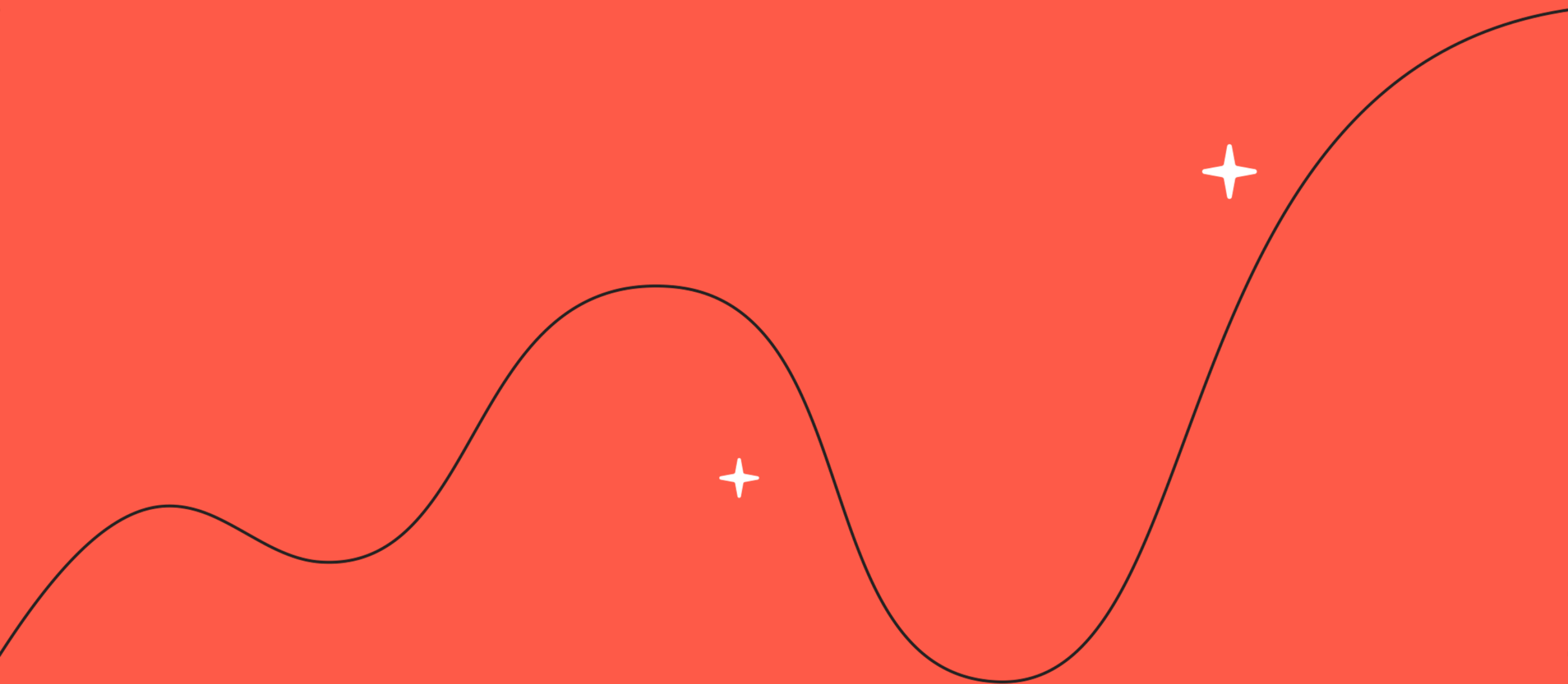
Контур Школа

Сервис для расчёта оптимальной цены на услугу

- Отслеживать изменения цен на рынке здесь и сейчас
- Вовремя принимать за вас взвешенные решения
- Оптимизировать стоимость услуг
- Дать вам возможность выгодно и своевременно проводить акции



Проблемы при найме мастеров



Контур Школа

- Нет загрузки, нет клиентов



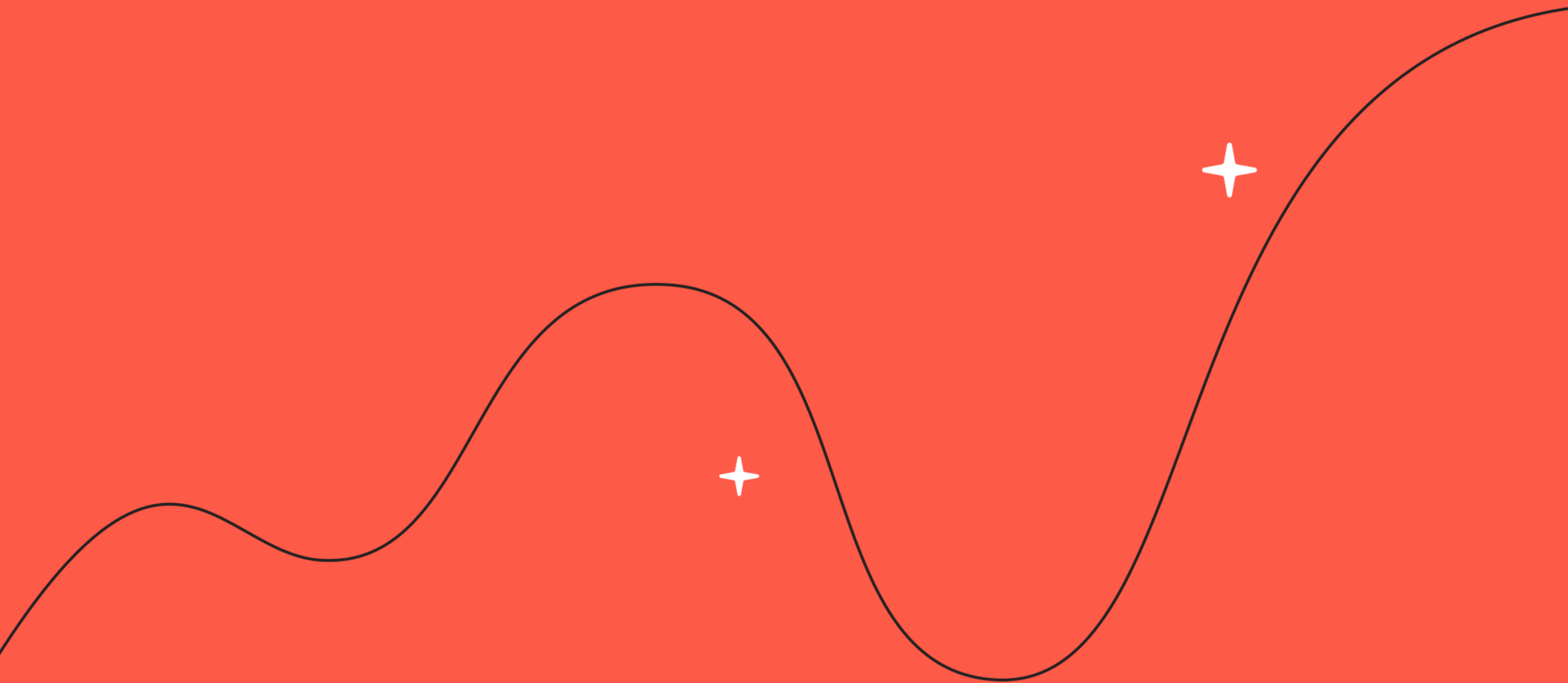
- Нет загрузки, нет клиентов
- Не из чего платить за выход

- Нет загрузки, нет клиентов
- Не из чего платить за выход
- Текучка кадров

- Нет загрузки, нет клиентов
- Не из чего платить за выход
- Текучка кадров
- Низкая заинтересованность в работе

- Нет загрузки, нет клиентов
- Не из чего платить за выход
- Текучка кадров
- Низкая заинтересованность в работе
- Переплата и отсутствие собственной выгоды

Как загрузить **НОВЫХ** мастеров работой



Контур Школа

- Изучать маркетинг

- Изучать маркетинг
- Давать грамотную рекламу

- Изучать маркетинг
- Давать грамотную рекламу
- Проводить работу с администраторами

- Изучать маркетинг
- Давать грамотную рекламу
- Проводить работу с администраторами
- Использовать современные сервисы

Сервис может

- Быстро выходить на новую аудиторию
- Автоматически дарить подарки партнёрам
- Увеличивать количество покупок, средний чек и выгоду
- **Оплата только за дошедшего клиента**



Спад выіручки



Контур Школа

Причины

- Сезонность
- Низкий спрос на услугу
- Кризис
- Отсутствие маркетинговой стратегии
- Устаревшие способы рекламирования

Способы снизить спады выручки

- Готовиться к сезонности
- Изучать рынок и спрос, подстраиваться
- Страховаться
- Разрабатывать маркетинговую стратегию
- Доверять рекламу профессионалам



Сервис может

- Анализировать и сегментировать клиентов
- Персонализировать предложения
- Общаться с клиентами за вас
- Управлять системой лояльности

