




 NOBLE
LASHES®

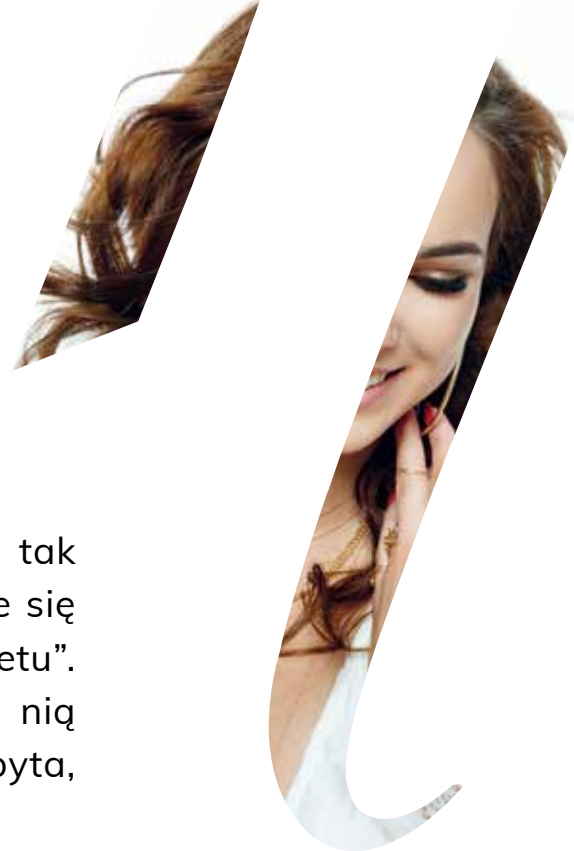
Jak wypromować salon kosmetyczny?

4 POMYSŁY NA NIEBANALNĄ PROMOCJĘ!



Gabinety ze stylizacją rzęs powstają jak grzyby po deszczu. Jest teraz ogromny boom na stylizację rzęs. Zdarza się, że w jednym małym mieście, na jednej malutkiej ulicy są dwa czy nawet trzy gabinety oferujące zabieg przedłużania rzęs. Jak zatem wyróżnić się na tle konkurencji? Czy warto obniżyć ceny, robić promocje, czy może bardziej opłaca się zrobić reklamę na Facebooku i Instagramie? W jaki sposób pokazać swoją wartość innym i wzbudzić zaufanie? I najważniejsze, czy cena faktycznie odgrywa aż tak ważną rolę?

Otóż to nie cena jest kluczowym czynnikiem, jaki decyduje o skorzystaniu z usług danej stylistki. Żeby się wyróżnić, trzeba pokazać swoją wartość, a my podpowiadamy w jaki sposób możesz to zrobić.



“Żywa Reklama”

Zapewne wiesz, że nic nie nakręca biznesu, tak jak rekomendacje. Zadowolona klientka staje się automatycznie Twoją “Żywą Reklamą Gabinetu”. Biorąc pod uwagę, że koleżanki będą na nią patrzyły z zazdrością, zapewne niejedna zapyta, gdzie wykonała taką piękną stylizację.

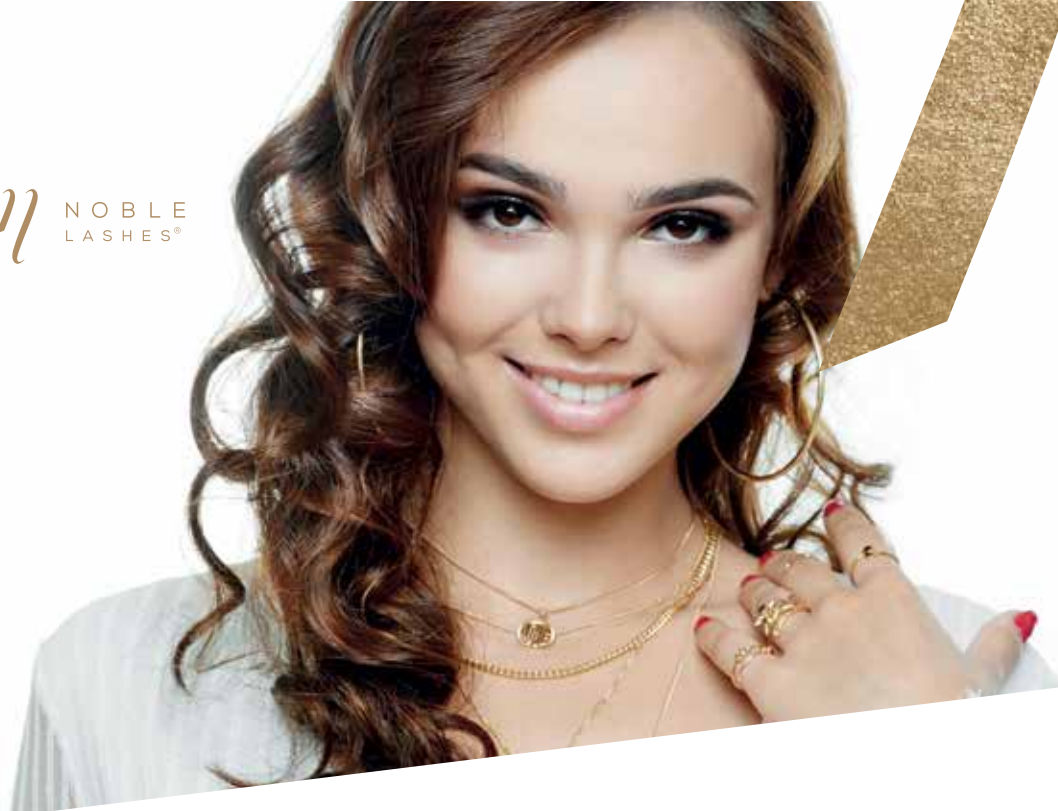
RADA:

Znajdź wśród swoich znajomych dwie lub trzy koleżanki, u których stylizacją podkreślisz ich piękno. Zaproponuj stylizacje np. za koszt materiałów i poproś o promocję swoich usług wśród znajomych i oczywiście na social mediach.

Pamiętaj, stylizacja u takich osób musi być wykonana perfekcyjnie. Pokazujesz jakość swoich usług i dlatego każda kępka musi być idealna. Przed wykonaniem zdjęć koniecznie przeczesz rzęsy, aby układały się po mistrzowsku!

WIĘCEJ NA TEN TEMAT DOWIESZ SIĘ Z WYWIADU
Z NASZĄ WSPANIAŁĄ INSTRUKTORKĄ
AGNIESZKĄ MURDZEK

ZOBACZ



Ambasadorka

Kolejnym świetnym pomysłem na promocję jest zaproszenie do współpracy influencerki. Zapewne w Twoim mieście jest wiele dziewczyn, które prowadzą beauty bloga lub mają konto na Instagramie, prezentujące modę i urodę. Poszukaj takiej dziewczyny i zaproponuj współpracę w barterze, tzn. w zamian np. za 3 stylizacje, ona wypromuje Twój gabinet na Instagramie. Zasięg takiego posta ma ogromną moc i na pewno pomoże Ci w wyróżnieniu się na tle konkurencji.

RADA:

Nie wiesz, jak znaleźć influencerkę?

To dużo prostsze niż Ci się wydaje. Spróbuj poszukać jej za pomocą hashtagów na Instagramie, np:

#(Twoje miasto)

#influencer

#polskiedziewczyny

#polskadziewczyna

#fashionblogger

#kosmetyki

#ambasadorka

#dlakobiet

#polskakobieta

#uroda

Wiele dziewczyn w BIO na Instagramie podaje kontakt w sprawie współpracy. Nic nie kosztuje spróbować :)



Budowanie marki na Instagramie

Zapewne prowadzisz profile na Instagramie oraz Facebooku. Musisz więc zdawać sobie sprawę z tego, że oba te kanały różnią się od siebie i sposób ich prowadzenia należy dostosować do ich specyfiki. O ile na FB wrzucamy posta, dodajemy do niego ciekawy opis i odpowiadamy na komentarze, to prowadzenie profilu na Instagramie wymaga nieco więcej wysiłku. Tu trzeba pracować, aby były efekty. Co to oznacza? Niestety trzeba angażować się w profile innych, lajkować je i komentować, aby zainteresowanie Twoim profilem rosło. Social media to nawiązywanie relacji i poza dobrymi jakościowo zdjęciami, wartościowymi treściami, nawiązywanie kontaktu z innymi jest bardzo ważne.

RADA:

Wrzucaj posty regularnie. Przynajmniej 3 razy w tygodniu. Największym problem jest oczywiście czas, dlatego postaraj się przygotować plan wpisów z przynajmniej 2 tygodniowym wyprzedzeniem.

Przykładowy plan postów:

- w poniedziałek dodaj post z metamorfozą klientki,
- w środę możesz pokazać piękną stylizację,
- w piątek wrzuć lekki post z Tobą przy pracy.

Poświęć czas, aby nawiązywać relacje z potencjalnymi klientami. Jeżeli zaczyna Cię obserwować Twoja klientka, zobacz, kogo możesz zaobserwować z grona jej obserwujących.

Używaj hashtagów. W ten sposób inni mogą odnaleźć Twój profil. Pod jednym postem możesz dać aż 30 #! Wykorzystaj to do promocji.

Odpowiadaj na komentarze pod postem, wówczas rosną zasięgu Twojego profilu.

Dodawaj logo do zdjęć, aby nikt nie ukradł Ci Twojej pracy.



NOBLE
LASHES®

Co jeszcze? Oczywiście bardzo ważne są zdjęcia. Muszą być dobrej jakości, dlatego pamiętaj o dobrym oświetleniu stylizacji, które możesz uzyskać używając **lampki Selfie Ring**.

To jednak nie wszystko. Liczy się też pomysł! Większość gabinetów prezentuje tylko swoje stylizacje, dlatego spróbuj raz w tygodniu pokazać też metamorfozę klientki! W bezpłatnym programie graficznym np. Canva, bez problemu szybko połączysz dwa zdjęcia w formie kolażu.

Jak widzisz, prowadzenie własnej marki na Instagramie wymaga pracy, ale przy odpowiednim zaangażowaniu i systematyczności Twój wysiłek się opłaci. Zdobywanie klientów bez wydawania pieniędzy na płatne reklamy jest możliwe, dlatego gorąco zachęcamy Cię do budowania własnej marki na Instagramie :)

CHCESZ ZOBACZYĆ JAK WYGLĄDA TO W PRAKTYCE?
ZAOBSERWUJ NASZ PROFIL ORAZ PROFIL CEO MARKI NOBLE LASHES
@NOBLELASHES
@NOBLE.LASHBOSS

JAK WYPROMOWAĆ SALON KOSMETYCZNY?
4 POMYSŁY NA NIEBANALNĄ PROMOCJĘ!



**Czy wiesz, że
50% rynku na
Instagramie zajmuje
branża beauty
i mody? To właśnie
tam są Twoje
klientki!**



Programy lojalnościowe

Kolejnym pomysłem są programy lojalnościowe. Wielkie firmy, szczególnie sklepy, korzystają z tego od dawna. Fakt, że w zamian za zakupy w danym sklepie otrzymamy bonus, działa na nas pobudzająco i chętniej z takiej oferty korzystamy. Skoro w dużych sieciach to działa, dlaczego by nie spróbować takiego rozwiązania w salonie kosmetycznym? Możesz wydrukować specjalne kupony do zbierania pieczętek i np. za 10 stempli oferować jedenasty zabieg w cenie niższej o 50%.

Jakie korzyści otrzymujesz?

- ① **przywiązanie** klientki,
- ① **stałą klientkę**, która wykona przynajmniej 10 stylizacji,
- ① **zbudujesz zaufanie** i łatwiej będzie klientce zdecydować się na inne usługi w Twoim gabinecie.

Dodatkowo, możesz pomyśleć o specjalnej ofercie za polecenia, jak chociażby 10% zniżki na usługi. W ten sposób nie obniżasz ceny, nie robisz mnóstwa promocji, a zyskujesz kolejne nowe klientki.

Pamiętaj!

Nikt nie lubi zmieniać dentystów, fryzjerów, stylistek rzęs czy kosmetyczek. Jeśli już polubimy daną osobę, ufamy jej, to nie zmienimy jej na kogoś, kto oferuje swoje usługi taniej o 10 zł. Zaufanie w branży beauty to podstawa!

Ebook tworzony przez:



@noblelashes

www.noblelashes.pl