

# СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРОВ.....	5
<b>ГЛАВА 1.....</b>	<b>9</b>
<b>АНАЛИЗ РЫНКА.....</b>	<b>9</b>
<b>ГЛАВА 2.....</b>	<b>12</b>
<b>АУДИТ: КТО Я, ГДЕ Я, КУДА МНЕ?.....</b>	<b>12</b>
<b>ГЛАВА 3.....</b>	<b>52</b>
<b>МАРКЕТИНГ: ЧТО ДЕЛАЕМ.....</b>	<b>52</b>
<b>1.КАК СДЕЛАТЬ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....</b>	<b>52</b>
<b>2.ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ: БЫТЬ НЕ КАК ВСЕ.....</b>	<b>55</b>
<b>3.БРЕНД, БРЕНДИНГ, БРЕНДИРОВАНИЕ И ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ.....</b>	<b>60</b>
Бренд.....	62
Брендинг.....	66
Ребрендинг.....	69
Фирменный стиль.....	75
Брендирование.....	80
<b>4.УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....</b>	<b>82</b>
<b>5.УНИКАЛЬНОЕ ЛИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....</b>	<b>89</b>
<b>ГЛАВА 4.....</b>	<b>92</b>
<b>ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ.....</b>	<b>92</b>
<b>РЕКЛАМА... РЕКЛАМА... РЕКЛАМА.....</b>	<b>92</b>
ОФЛАЙН РЕКЛАМА САЛОНА КРАСОТЫ.....	95
1.Наружная реклама.....	95
2.Раздаточный материал.....	97
3.Реклама в СМИ.....	97

4. Звонки.....	97
5. Рассылка СМС и мессенджеры.....	98
6. Партизанский маркетинг.....	98
7. Нетворкинг.....	99
8. Внутренняя реклама салона.....	99
ОНЛАЙН РЕКЛАМА САЛОНА КРАСОТЫ.....	103
1. Реклама в соцсетях – SMM.....	103
2. Таргетированная реклама в соцсетях.....	104
3. Контекстная реклама.....	105
4. Реклама у блогеров и инфлюенсеров.....	106
5. Контент-маркетинг.....	106
6. Сайт салона красоты.....	112
7. SEO-продвижение сайта.....	113
8. Группы в соцсетях.....	114
9. Медийная реклама.....	116
10. Email-маркетинг.....	117
11. Видеореклама на YouTube.....	118
В чём преимущества?.....	118
Какие виды рекламы возможны?.....	119
Как создать эффективное видео для YouTube.....	119
Каков алгоритм съёмки?.....	120
Как создать канал на YouTube.....	122
Как раскрутить видео на YouTube.....	123
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДРУГОЙ РЕКЛАМЫ В БЬЮТИ-БИЗНЕСЕ.....	124
КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ.....	126
МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ РЕКЛАМЫ.....	130
КАК НАПИСАТЬ РЕКЛАМНЫЙ ТЕКСТ ДЛЯ САЛОНА КРАСОТЫ?.....	133
<b>Пример</b> .....	142
<b>Хороший слоган – лучшая реклама</b> .....	148
<b>СОЦСЕТИ: ПРОДВИЖЕНИЕ №1</b> .....	151

Правильно выбрать соцсеть - успех.....	151
ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ СОЦСЕТЕЙ.....	152
<b>1.ФЕЙСБУК.....</b>	<b>152</b>
<b>2.«ИНСТАГРАМ».....</b>	<b>155</b>
<b>3.ВКОНТАКТЕ.....</b>	<b>158</b>
<b>4.ДЗЕН.....</b>	<b>159</b>
<b>5.ТЕЛЕГРАМ.....</b>	<b>160</b>
<b>6.ОДНОКЛАССНИКИ.....</b>	<b>161</b>
<b>7.ТИК ТОК.....</b>	<b>161</b>
<b>ЗАЧЕМ НУЖНА СТРАНИЦА В СОЦСЕТИ?.....</b>	<b>162</b>
<b>Как оформить личную страницу (профиль) в Фейсбуке?.....</b>	<b>162</b>
<b>17 способов набрать подписчиков.....</b>	<b>166</b>
<b>КАКИЕ ПОСТЫ ДЕЛАТЬ?.....</b>	<b>168</b>
<b>ВНИМАНИЕ! ПИШЕМ ПОСТЫ В СОЦСЕТЯХ.....</b>	<b>176</b>
<b>Какую структуру поста выбрать?.....</b>	<b>178</b>
1.Классическая формула продающего контента.....	178
2.Пост «Боль-решение».....	182
3.PPPP — формула Генри Хоука.....	183
4.Формула пяти пунктов Джэка Лэйси.....	183
5.Формула семи шагов Боба Стоуна.....	183
6.Формула девяти пунктов Фрэнка Эгнера.....	184
7.Формула Уильяма Стейнхардта.....	184
<b>Как оформить пост.....</b>	<b>185</b>
<b>Полезные советы по созданию постов.....</b>	<b>186</b>
<b>ФОТОКОНТЕНТ В СОЦСЕТЯХ.....</b>	<b>187</b>
<b>ВИДЕОКОНТЕНТ В СОЦСЕТЯХ.....</b>	<b>189</b>
Какие типы видеоконтента бывают.....	189
Полезные советы по видеоконтенту.....	192

СТОРИС САЛОНА КРАСОТЫ.....	194
РИЛСЫ.....	198
КОНТЕНТ-ПЛАН ДЛЯ БЬЮТИ-СФЕРЫ.....	213

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА.....	216
ПРОДВИЖЕНИЕ ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЙ БРЕНД РУКОВОДИТЕЛЯ.....	217
ПРОДВИЖЕНИЕ СОБСТВЕННОГО БРЕНДА САЛОНА.....	217
ПОЧЕМУ НУЖНО РАБОТАТЬ С БЛОГЕРАМИ.....	217
ПРОДВИЖЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ЭКСПЕРТА.....	218
ПРОДВИЖЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ КОММЕНТАРИЕВ (КОММЕНТИНГА).....	218

В ЧЁМ ОСОБЕННОСТЬ ПРОДВИЖЕНИЯ В ИНСТАГРАМ?.....	221
---	-----

<b>КАК ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ SMM САЛОНА КРАСОТЫ?.....</b>	<b>223</b>
---	------------

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	223
--	-----

<b><u>ГЛАВА 5</u>.....</b>	<b>227</b>
----------------------------	------------

<b>КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ В САЛОН КРАСОТЫ?.....</b>	<b>227</b>
--	------------

КАКИЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ?.....	230
--	-----

1.Акции! Как достичь эффективности?.....	231
--	-----

2.Скидки... Скидки... Скидки.....	239
-----------------------------------	-----

3.Что может сарафанное радио?.....	240
------------------------------------	-----

4.Хороший отзыв – новый клиент.....	251
-------------------------------------	-----

5.Как разработать программу лояльности?.....	262
--	-----

6.Прайс-лист привлекает клиентов.....	268
---------------------------------------	-----

7.Сегодня на мастер-классе – завтра на процедуре.....	272
---	-----

8.Визитка приводит клиентов.....	276
----------------------------------	-----

9.Какие другие способы можно использовать?.....	287
---	-----

<b><u>ГЛАВА 6</u>.....</b>	<b>290</b>
----------------------------	------------

<b>СЕКРЕТЫ УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ.....</b>	<b>290</b>
--	------------

27 способов и клиенты «привязаны».....	290
--	-----

Почему уходят клиенты.....	295
----------------------------	-----

Что нужно иметь ввиду?.....	299
Каков алгоритм возвращения.....	299
Когда клиент не приходит. Что делать?.....	300

## **ГЛАВА 7.....303**

### **КАК ПРОДАВАТЬ УСЛУГИ И ПРЕПАРАТЫ В САЛОНЕ**

<b>КРАСОТЫ.....</b>	<b>303</b>
В чём актуальность продаж сегодня.....	303
Что можно и нужно продавать?.....	304
Какую косметику продавать.....	305
Где продавать в салоне красоты?.....	306
Какими должны быть витрины.....	308
Как оформить продающую витрину.....	308
Кто должен продавать?.....	311
Когда продавать?.....	312
Как продавать разным психотипам.....	312
Каков алгоритм продаж.....	317

### **СКОЛЬКО ДОЛЖНО БЫТЬ ЭТАПОВ ПРОДАЖ.....317**

<b>ОСНОВНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ И ОТВЕТЫ НА НИХ.....</b>	<b>325</b>
1.«Это дорого».....	325
2.«Я подумаю».....	327
3.«Нет денег».....	328
4.«У конкурента дешевле!».....	329
5.«Спасибо, я пока просто посмотрю».....	330
6.Говорит сразу «Нет!»».....	330
7.«Мне это не нужно».....	331
8.«Если дадите скидку 30%+, то куплю».....	331
9.«Я пользуюсь косметикой другой фирмы».....	331
Полезные советы по работе с возражениями.....	332

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖИ ПРЕПАРАТОВ.....333**

10 СПОСОБОВ ПРОДАЖИ УСЛУГ И БЬЮТИ-ПРОДУКЦИИ.....	336
1.Профессионализм персонала.....	337
2.Мотивация.....	338
3.Увеличение стоимости.....	339
4.Увеличение продаж при помощи маркетинга и рекламы..	342
5.Набор правильного ассортимента услуг и препаратов.....	342
6.Стать не продавцами, а экспертами.....	343
7.Ввести стимуляцию продаж.....	344
8.Сарафанное радио.....	345
9.Продающий прейскурант.....	345
10.Увеличить средний чек.....	346
17 СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА.....	349
<b>ДРУГИЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА.....</b>	<b>356</b>
ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ СРЕДНЕГО ЧЕКА.....	356
ДРУГИЕ СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ.....	360