

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

40 СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ, УДЕРЖАНИЯ И ВОЗВРАЩЕНИЯ КЛИЕНТОВ

СОДЕРЖАНИЕ:

ЧАСТЬ 1	3
АНАЛИЗ БЬЮТИ-РЫНКА	3
1. Что такое анализ бьюти-рынка.....	3
2. Каков алгоритм анализа рынка.....	4
ЧАСТЬ 2	6
ПОШАГОВЫЙ АНАЛИЗ БЬЮТИ-ПРЕДПРИЯТИЯ	6
1. Целевая аудитория.....	6
2. Конкурентный анализ.....	7
3. Анализ предоставляемых услуг и продуктов.....	8
4. Анализ маркетинговых каналов.....	8
5. Финансовый анализ.....	9
ЧАСТЬ 3	13
40 СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ, УДЕРЖАНИЯ И ВОЗВРАЩЕНИЯ КЛИЕНТОВ	13
ГЛАВА 1. СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОНЛАЙН	13
1. Страница в соцсети.....	13
2. Посты для привлечения клиентов.....	14
3. Группы в соцсетях.....	23
4. Stories.....	25
5. Reels.....	28
6. Комментинг.....	33
7. Таргетированная реклама.....	36
8. Контент-маркетинг.....	39
9. Онлайн-консультации.....	42
ГЛАВА 2. ДРУГИЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ	45
10. Сайт.....	45
11. Отзывы.....	47
12. Мессенджеры.....	49
13. Реферальные программы.....	52
ГЛАВА 3. СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОФЛАЙН	55
14. Акции.....	55
15. Скидки.....	60
16. Сарафанное радио.....	65
17. Подарки.....	68
18. Бренд.....	71
19. СМИ.....	74
20. Экспертность.....	76
21. Кейс.....	78
22. Качество услуг.....	80
23. Широкий спектр услуг.....	83
24. Уникальное предложение.....	86
25. Высокий уровень сервиса.....	91

26. Ценовая политика.....	95
27. Фишки.....	98
ГЛАВА 4. СПОСОБЫ УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ.....	101
28. Способность решения проблем.....	101
29. Программа лояльности.....	102
30. Постоянное развитие и инновации.....	105
31. Программа бесплатных консультаций.....	106
32. Превзойти ожидания и обещания.....	107
33. Мотивация на следующее посещение.....	108
34. Уникальная косметика.....	109
ГЛАВА 5. СПОСОБЫ ВОЗВРАЩЕНИЯ КЛИЕНТОВ.....	111
35. Бесплатные дополнительные услуги.....	111
36. Вознаграждение за повторное посещение.....	112
37. Периодические обзвоны и напоминания.....	113
38. Переступить через условности.....	115
39. Предложение, от которого невозможно отказаться.....	116
40. Стимулирование повторных визитов.....	119