

## **СОДЕРЖАНИЕ:**

### **ОТ АВТОРОВ**

#### **ЧАСТЬ 1**

##### **АНАЛИЗ БЬЮТИ-РЫНКА**

1. Что такое анализ бьюти-рынка
2. Каковы методы исследования рынка
3. Каков алгоритм анализа рынка

#### **ЧАСТЬ 2**

##### **ПОШАГОВЫЙ АНАЛИЗ БЬЮТИ-ПРЕДПРИЯТИЯ**

- Целевая аудитория
- Конкурентный анализ
- Анализ предоставления услуг и продуктов
- Анализ маркетинговых каналов
- Финансовый анализ
- Анализ тенденций и инноваций

#### **ЧАСТЬ 3**

##### **МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ**

- Как разработать маркетинговую стратегию
- Каким может быть вариант стратегии

#### **ЧАСТЬ 4**

##### **95 СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ, УДЕРЖАНИЯ И ВОЗВРАЩЕНИЯ КЛИЕНТОВ**

##### **ГЛАВА 1. СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОНЛАЙН**

1. Страница в соцсети
2. Посты для привлечения клиентов
3. Группы в соцсетях
4. Инфлюенс-маркетинг. Инфлюенсеры.
5. Лидеры мнений
6. Адвокаты бренда
7. Stories
8. Рилсы (Reels)
9. Комментинг
10. Таргетированная реклама
11. Контент-маркетинг
12. Онлайн-консультации
13. Онлайн-образование и обучение
14. Ведение блога

##### **ГЛАВА 2. ДРУГИЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ**

15. Сайт
16. SEO
17. YouTube
18. Отзывы
19. Контекстная реклама
20. Медийная реклама
21. Тизерная реклама

22. Репутационный маркетинг
23. Мессенджеры
24. Email-маркетинг
25. Партнёрский маркетинг
26. Крауд-маркетинг
27. Маркетплейсы
28. Лендинги
29. Мобильное приложение
30. Реферальные программы
31. Онлайн-букинг и запись
32. Онлайн-платформы для обмена отзывами и рейтингами
33. Хештеги
34. Подкасты
35. Чат-боты

### **ГЛАВА 3. СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОФЛАЙН**

36. Акции
37. Скидки
38. Сарафанное радио
39. Команда
40. Прямые эфиры
41. Подарки
42. Бренд
43. СМИ
44. Экспертность
45. Кейс
46. Портфолио
47. Гарантии
48. Качество услуг
49. Широкий спектр услуг
50. Уникальное предложение
51. Высокий уровень сервиса
52. Ценовая политика
53. Сторителлинг
54. Клиентоориентированность
55. Презентация услуг и товаров
56. Прайс-лист
57. Партизанский маркетинг
58. Нетворкинг
59. Фишки
60. Самореклама
61. PR
62. Место расположения
63. Доски и сайты объявлений
64. Использование платформы для поиска специалистов

### **ГЛАВА 4. СПОСОБЫ УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ**

65. Способность решения проблем
66. Быть лидером
67. Программа лояльности
68. Выгоды
69. «Клуб верных клиентов»

70. Специальные предложения и акции
71. Помощь клиентам в экономии
72. Персонализированный подход
73. Постоянное развитие и инновации
74. Программы бесплатных консультаций
75. Абонементы
76. Эксклюзивные услуги
77. Превзойти ожидания и обещания
78. Красота, уют, чистота.
79. Мотивация на следующее посещение
80. Запись на следующую процедуру
81. Автоматизация удержания
82. Ремаркетинг для старых клиентов
83. Режим работы
84. Подарочные сертификаты
85. Уникальная косметика
86. Бонусы
87. Гайды
88. Безопасность и санитарные меры

#### **ГЛАВА 5. СПОСОБЫ ВОЗВРАЩЕНИЯ КЛИЕНТОВ**

89. Бесплатные дополнительные услуги
90. Периодические обзвоны и напоминания
91. Кастомизированный контент
92. Переступить через условности
93. Внимание жалобам
94. Предложение, от которого невозможно отказаться
95. Стимулирование повторных визитов

#### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**