



להגדיל את העסק
ללמוד להרוויח יותר

מעצב שיעור
לא מספיק
שאתה מוכשר



פונה לגברים ונשים כאחד,
למרות שכתוב בלשון זכר

HeadLine
המגזין הישראלי לשיעור ויפי
מקובצת בראש
פרסום ושיעור בעלים
The Israeli magazine for hair and beauty



כמעצב שיער, הגדלת ההכנסה שלך יכולה להיות מאתגרת, אבל זה בהחלט אפשרי עם האסטרטגיה והמאמץ הנכונים.

בין אם אתה עובד במספרה או שאתה עצמאי, ישנן מספר דרכים בהן תוכל להגדיל את הרווחים שלך כמעצב שיער. אנחנו בבראש-הדליין מלווים מעצבי שיער בדרך להצלחה כבר כמעט עשרים שנה. בראש - פורטל היופי הישראלי, הוקם למען עולם היופי הישראלי, לסייע לשוק היופי להתפתח, להתקדם, להצליח ולשגשג.

מגזין הדליין מבית בראש, מתמקד בעולם השיער הישראלי ספציפית. לאורך השנים בנינו הצלחות, ליוונו הצלחות, מיתגנו מעצבי שיער, הדרכנו וכיוונו מעצבי שיער וצוותים של מספרות לאורך כל הדרך - להצלחות. גם אתה יכול לעלות על הרכבת להצלחה - ליצור קשר וליהנות ממעטפת שירותים שתקדם את העסק שלך.

אנחנו ממתינים בטלפון:

052-3000067

ובמייל

imfo.barosh@gmail.com



הגדלת רווחים במספרה

אתה מעצב שיער.

יש לך לקוחות שמגיעות להסתפר, לצבוע את השיער, להסתרק לקראת אירוע, להחליק את השיער, לחדש תוספות שיער. לשירותים האלה יש מחיר ונראה לך שכל שתקבל יותר לקוחות ביום תוכל להרוויח יותר. יוצאת שאתה מוכר את המקצועיות שלך, אבל יותר מזה - את הזמן והכוח שלך. והזמן והכוח... מוגבלים.

איך תוכל ליצור יותר רווחים במספרה בלי להכביד על מאגרי הזמן והכוח שלך?

מכירת מוצרים ושירותים

אחת הדרכים הקלות ביותר להגדיל את ההכנסה שלך כמעצב שיער היא למכור מוצרים ושירותים נוספים. לדוגמה, כאשר לקוחה מגיעה לתספורת, ניתן להציע לה לצבוע את השיער, כמובן בתוספת תשלום. תוכל גם להציע לה לקנות מוצרי טיפוח לשיער שיעזרו לה לשמור על מראה השיער ובריאותו. מכירת שירותים נוספים או מוצרים נלווים היא דרך יעילה להוסיף ערך רב יותר לשירותים שלך ולהגביר את ההכנסה שלך.

הצע מבצעי חבילה

דרך מצוינת נוספת להגדיל את ההכנסה שלך כמעצב שיער היא להציע עסקאות חבילה. לדוגמה, אתה יכול ליצור חבילה הכוללת תספורת, צבע ועיצוב השיער במחיר מוזל. זה לא רק מעודד לקוחות לבוא אליך, כי הן חוסכות בעלויות, אלא גם מעודד אותם לחזור גם בעתיד. בכל מקרה, הקפד לקבוע מחירים תחרותיים שעדיין מאפשרים לך להרוויח. חשוב גם לחקור את התמחור של המתחרים שלך ולהגדיר את התעריפים שלך בהתאם.

גיוון השירותים שלך

הצעת מגוון מגוון של שירותים יכולה לעזור לך למשוך יותר לקוחות ולהגדיל את ההכנסה שלך. שקול להוסיף שירותים חדשים כגון תוספות שיער, תסרוקות כלה או טיפולי שיקום לשיער לתפריט השירותים שלך. זה לא רק מוסיף ערך רב יותר ללקוחות שלך אלא גם עוזר לך לבלוט על פני המתחרים.





הגדל את בסיס הלקוחות שלך

כדי להגדיל את ההכנסה שלך כמעצב שיער, אתה צריך למשוך יותר לקוחות. אתה יכול לעשות זאת על ידי מינוף פלטפורמות מדיה חברתית כמו אינסטגרם ופייסבוק כדי להציג את העבודה שלך ולמשוך לקוחות חדשים. שקול להציע הנחות ללקוחות המגיעות פעם ראשונה או הנחות למי שתנה חברה אליך, כדי לתמרץ את הלקוחות הנוכחיים שלך להפנות אליך את החברות והמשפחה שלהן. כמו כן, שקול להשתתף באירועים מקומיים ולשתף פעולה עם עסקים מקומיים אחרים כדי להרחיב את טווח ההגעה שלך לקהל יעד חדש.

העלה את המחירים שלך

העלאת המחירים אולי נראית מרתיעה, אבל זו יכולה להיות דרך יעילה להגדיל את ההכנסה שלך. אם יש לך בסיס לקוחות נאמן ואתה בתעשייה כבר זמן מה, אתה יכול להצדיק עליית מחיר. הקפד להעביר את ההעלאה ללקוחות שלך ולהסביר את הסיבה להעלאת ואת הערך שהן מקבלות מהשירותים שלך.

ועדיין, בסיס ההצלחה של כל עסק ושל מספרה או מעצב שיער בפרט הוא קהל לקוחות גדול. לשם כך יש לעבוד בשני מישורים:

- שימור הלקוחות הקיימים
- הוספת לקוחות חדשים

איך משמרים לקוחות קיימים?

שימור לקוחות

הצע חבילות וחבילות

הודע ללקוחותיך על מבצעים והטבות שאתה מציע במיוחד עבורן. לדוגמה, תוכל להציע חבילה הכוללת טיפול תספורת, צבע ועיצוב בתעריף מוזל לקראת חג. אתה חוסך להן בעלויות, מאפשר להן לקבוע תור בהקדם, כל עוד נשארו תורים לפני החג. אתה גם מעמיק את היחסים שלך עם הלקוחות שלך וגם מוכר ומרוויח.

תצוגת מוצרים במספרה

בעת מכירת מוצרים, חשוב להציג אותם ביעילות. מסדרים מוצרים בצורה מאורגנת ומושכת מבחינה ויזואלית. הוס, שילוט והסבר כדי להדגיש את היתרונות של המוצרים ולהקל עליהם להתמצא. אתה יכול גם להציע דוגמיות או הדגמות כדי לעודד לקוחות לנסות מוצרים חדשים.

תן להן שירות יוצא דופן

חשוב לתת שירות יוצא דופן ללקוחות שלך. זה כולל מתן שירותי שיער באיכות גבוהה, אך כולל גם סביבה נוחה ומסבירת פנים. ודא שהסלון שלך נקי ומאורגן היטב, ושהלקוחות שלך מרגישים מוערכים וששמחים לקבל את פניהן. על ידי מתן שירות יוצא דופן, אתה יכול לבנות נאמנות ולהגדיל את הסיכויים שלך למכירה נוספת של מוצרים ושירותים.

למד את הלקוחות שלך

כאשר מציעים מוצרים או שירותים נוספים, חשוב ללמד את הלקוחות שלך על היתרונות. ספר להן איך המוצר או השירות יעזור להם להשיג את המראה הרצוי או לשפר את בריאות השיער שלהם. זה יעזור ללקוחות שלך להבין את הערך של המוצר או השירות הנוסף ולהגדיל את נכונותם לבצע את הרכישה.



צור קשר אישי עם הלקוחות שלך

לפני שתוכל לליצר הכנסות מן הלקוחות שלך, חשוב לבנות קרבה ולבסס אמון. קח את הזמן כדי להכיר את הלקוחות שלך ואת הצרכים שלהם. שאל שאלות על שגרת טיפוח השיער שלהם והעדפות העיצוב שלהם. פתח להן כרטיס לקוח ובכל ביקור עדכן בדיוק מה עשית עבורן, הוסף פרטים חשובים כמו תאריך יום הולדת, כתובת פיזית ומספרי טלפון. על ידי בניית מערכת יחסים עם הלקוחות שלך, תוכל לזהות הזדמנויות להציע מוצרים או שירותים נוספים שיועיל להם.

זיהוי צרכי הלקוח

לאחר שיצרתם קשר עם הלקוחות שלכם, חשוב לזהות את הצרכים שלהם. שימו לב למרקם השיער, מצבם והעדפות העיצוב שלהם.

בהתבסס על הצרכים שלהם, הציעו מוצרים או שירותים שיעזרו להם להשיג את המראה הרצוי. לדוגמה, אם ללקוחה יש שיער יבש ופגום, הציעו טיפול לחות או המלץ על מוצר טיפול עמוק לשימוש בבית.

תוכל לשלוח ללקוחה הודעה בטלפון ולהציע לה הטבה ברכישת המוצר - כי חשבת עליה גם לאחר שעזבה את המספרה.

איך להגדיל את בסיס הלקוחות שלך?

הגדלת בסיס הלקוחות שלך כמעצב שיער הוא חלק חיוני בבניית עסק מצליח ובר קיימא. משיכת לקוחות חדשים ושימור לקוחות קיימים חיוניים להבטחת זרם הכנסה קבוע ולבניית מוניטין של מצוינות.

מנף את המדיה החברתית

מדיה חברתית היא כלי רב עוצמה לקידום שירותי עיצוב השיער שלך ומשיכת לקוחות חדשים. פלטפורמות כמו אינסטגרם, פייסבוק וטיקטוק מצוינות להצגת תיק העבודות שלך, שיתוף המומחיות שלך וחיבור עם לקוחות פוטנציאליים. צור חשבון מדיה חברתית מקצועי ופרסם באופן קבוע כדי להציג את העבודה שלך. שתף טיפים וטריקים כדי לתת ערך וליצור מעורבות עם הקהל שלך. הקפד להשתמש בהאשטאגים ובתיוג גיאוגרפי כדי להגיע לקהל רחב יותר.

הצע תמריצים להפניה

הפניות מלקוחות מרוצים הן אחת הדרכים היעילות ביותר להגדיל את בסיס הלקוחות שלך. הצע תמריצי הפניה כגון הנחות, שירותים בחינם או מוצרים כדי לעודד את הלקוחות הנוכחיים שלך להמליץ על השירותים שלך לחברים ובני משפחה שלהם. אתה יכול גם ליצור תוכנית הפניות שמתגמלת לקוחות על הפניית לקוחות חדשים אליך. הקפד להעביר את התמריצים הללו ללקוחות שלך ולהזכיר להם מעת לעת.

השתתף באירועים ברשת או באזור פעילותך

אירועי רשת, תערוכות וכנסים בתעשייה או אירועים מקומיים הם הזדמנויות מצוינות ליצור קשר עם אנשי מקצוע אחרים בתעשיית עיצוב השיער ועם לקוחות פוטנציאליים. השתתף באירועים מקומיים, הצג את עצמך בפני משתתפים אחרים והצג את תיק העבודות שלך. אתה יכול גם להפיץ כרטיסי ביקור, פליירים או פריטי קידום מכירות שמציגים את השירותים והמומחיות שלך.



שיתוף פעולה עם עסקים מקומיים

שיתוף פעולה עם עסקים מקומיים אחרים יכול לעזור לך להגדיל את בסיס הלקוחות שלך וליצור רשת הפניות חזקה.

פנו לבוטיקים מקומיים, ספא, קוסמטיקאיות, טכנאיות ציפורניים, ואפילו חנויות כלי בית, והציעו לשותף פעולה באירועים או מבצעים.

אתה יכול לספק שירותים מוזלים לעובדים או ללקוחות שלהם כדי למשוך לקוחות חדשים. בתמורה, הם יכולים לקדם את השירותים שלך לקהל הלקוחות שלהם.

הצע מבצעים וחבילות

הצעת מבצעים וחבילות יכולה לתמרץ לקוחות פוטנציאליים לנסות את השירותים שלך ויכולה גם לעודד לקוחות קיימים להזמין פגישות נוספות. שקול להציע הנחות ללקוחות הראשונים, מבצעים עונתיים או עסקאות חבילות המאגדות מספר שירותים.

הקפידו לקבוע מחירים תחרותיים שעדיין מאפשרים לכם להרוויח.

התמקדות בשירות לקוחות

מתן שירות לקוחות מעולה הוא חיוני לבניית בסיס לקוחות נאמן. הקפד להקשיב לצרכי הלקוחות שלך, לתקשר בצורה ברורה ולספק המלצות מותאמות אישית. הראה שאתה מעריך את הזמן שלהם על ידי עמידה בזמנים, והקפד לעקוב אחרי פגישות כדי להבטיח שהם מרוצים מהתוצאות. עודדו משוב והשתמשו בו כדי לשפר את השירותים וההצעות שלכם.

עודד לקוחות חוזרים

השתדל לקבוע את התור הבא של הלקוחה לפני שהיא יוצאת.

שלח לה תזכורת לקראת התור הבא. אל תשכח לברך ליום הולדת ולהעניק לה שי קטן כשתגיע לפגישה במפרה בסמוך ליום הולדתה. הפרטים הקטנים, היחס האישי, עושים הבדל גדול כשמדובר בנאמנות לקוחה למעצב השיער שלה.



איך ליצר מכירות נוספות במספרה?

מעצב שיער רבים אורים עצמם כאומנים, אנשי מקצוע שיודעים איך לעבוד עם שיער אבל לא יודעים למכור. הסעיף הכי מרתיע בהצעות ליצירת הכנסה נוספת במספרה הוא, ברוב המקרים, ההצעה למכור שירותים ומוצרים נלווים.

מכירה נוספת היא טכניקת מכירה הכוללת הצעת מוצרים או שירותים נוספים ללקוח שכבר הביע עניין בשירותים שלך. כמעצב שיער, מכירה נוספת יכולה להיות דרך יעילה להגדיל את ההכנסה שלך ולהוסיף ערך לחוויית הלקוחות שלך.

זהה את הצרכים של הלקוחות שלך

כדי למכור ביעילות מוצרים ושירותים, עליך להבין את הצרכים וההעדפות של הלקוחות שלך. במהלך העבודה, שאל שאלות כדי לזהות מאילו מוצרים או שירותים הם עשויים להפיק תועלת. לדוגמה, אם לקוחה מסתפרת, תוכל להמליץ על מוצר עיצוב שיעזור לה לשמור על קו התספורת שלה. על ידי הבנת הצרכים של הלקוחות שלך, אתה יכול להמליץ על מוצרים ושירותים שיתנו ערך מוסף לחווייה שלהם.

הצג את המוצרים והשירותים שלך

הקפד להציג את המוצרים והשירותים שלך בצורה בולטת בסלון או בסטודיו שלך. השתמש בשילוט או בוויטרינות כדי להדגיש את ההצעות שלך ולספק מידע על היתרונות שלהן. אתה יכול גם להציע דוגמאות או הדגמות כדי לתת ללקוחות שלך חוויה מעשית עם המוצרים שלך. על ידי הצגת המוצרים והשירותים שלך, אתה מקל על הלקוחות שלך לגלות ולנסות אותם.



הסבר את היתרונות

כאשר אתה ממליץ על מוצרים או שירותים, הקפד להסביר את היתרונות שלהם ללקוחות שלך. הדגישו כיצד הם ישפרו את בריאות השיער שלהם, יעזרו להם להשיג את הסגנון הרצוי להם, או יפשטו את שגרת טיפוח השיער שלהם. על ידי הדגשת היתרונות, אתה הופך את זה למשכנע יותר עבור לקוחות לנסות את ההצעות שלך.

הצע חבילות או הנחות

חבילת מוצרים או שירותים היא דרך יעילה לתמרץ לקוחות לנסות יותר מהצעה אחת. לדוגמה, ניתן להציע חבילה הכוללת תספורת, צבע ומוצר סטיילינג במחיר מוזל. על ידי הצעת עסקת חבילה, אתה מגדיל את הערך הנתפס של ההצעות שלך ומעודד לקוחות לנסות אותן.

התאם אישית את ההמלצות שלך

התאמה אישית חיונית בעת המלצה על מוצרים ושירותים ללקוחות. קחו בחשבון גורמים כמו סוג השיער, המרקם וסגנון החיים שלהם בעת מתן המלצות. לדוגמה, כנראה שתמליץ על שמפו שונה עבור לקוחה עם שיער שמן מאשר עבור לקוחה עם שיער יבש. על ידי התאמה אישית של ההמלצות שלך, אתה מגדיל את הסיכוי שהלקוחות שלך יהיו מרוצים מהרכישות שלהם ויחזרו לסלון או לסטודיו שלך.

מעקב

לאחר מכירה נוספת של מוצרים או שירותים, הקפד לעקוב אחר הלקוחות שלך כדי להבטיח שהם מרוצים מהרכישות שלהם. בקשו משוב על האופן שבו המוצר או השירות עבדו עבורם והצעו טיפים או עצות שיעזרו להם להפיק את המרב מהרכישה שלהם. על ידי מעקב, אתה מראה שאתה מעריך את שביעות הרצון של הלקוחות שלך ובונה אמון ונאמנות.



היה יוצא דופן, היה בולט בשטח, מצא לעצמך יתרון יחסי, שוני ומומחיות.

כמעצב שיער גיוון השירותים שלך יכול גם לעזור לך לבלוט על פני המתחרים ולספק יותר ערך ללקוחות שלך. מאידך, שונות ובולטות יכולה להיות יתרון שיווקי מצוין. הצע ללקוחותיך מגוון שירותים עם התמחות בנושא אחד. איך עושים את זה?

העריכו את הכישורים ואת תחומי העניין שלכם

הצעד הראשון בגיוון השירותים שלך הוא להעריך את כישוריך ותחומי העניין שלך. שקול אילו שירותים אחרים תוכל להציע המשלימים את ההצעות הקיימות שלך ומתאימים למומחיות שלך. לדוגמה, אם אתה מתמחה בתספורות, תוכל לשקול הוספת שירותי צביעת שיער או עיצוב שיער. אם אתה מעולה בהחלקות שיער אולי תרצה להוסיף שיקום שיער פגום לרשימת השירותים שלך. על ידי בנייה על הכישורים הקיימים שלך, אתה יכול להרחיב את היצע השירותים שלך מבלי לוותר על האיכות.

מחקר ביקוש בשוק

לפני הוספת שירותים חדשים, חשוב לחקור את הביקוש בשוק. בדוק אילו שירותים פופולריים באזור שלך וזהה פערים בשוק שאתה יכול למלא. אתה יכול גם לשאול את הלקוחות הקיימים שלך אילו שירותים הם היו רוצים לראות מוצעים אצלך. על ידי הבנת הביקוש בשוק, אתה יכול לקבל החלטות מושכלות לגבי אילו שירותים להוסיף ולהבטיח שהם יהיו רווחיים.

אל תפסיק ללמוד

הוספת שירותים חדשים דורשת לעיתים הכשרה וחינוך כדי להבטיח שאתה מספק שירותים באיכות גבוהה. חפש תוכניות הדרכה, הסמכות או סדנאות שיעזרו לך לפתח את הכישורים הדרושים לשירותים החדשים שלך. אתה יכול גם להשתתף בכנסים בתעשייה או בתערוכות כדי ללמוד על מגמות וטכניקות חדשות. על ידי השקעה בהשכלה שלך, אתה יכול להציע שירותים חדשים בביטחון ולבנות מוניטין כמומחה בתחומך.



עדכון את הציוד שלך

גיוון השירותים שלך עשוי לדרוש עדכון הציוד והאספקה שלך.

ודא שיש לך את הכלים והמוצרים הדרושים כדי לספק את השירותים החדשים שלך ביעילות. אתה יכול גם לשקול השקעה בציוד או בטכנולוגיה חדשה כדי לשפר את איכות השירותים שלך ולשפר את חוויית הלקוח.

פרסם את השירותים החדשים שלך

לאחר שהוספת שירותים חדשים, חשוב לפרסם אותם ביעילות.

עדכן את האתר, המדיה החברתית וחומרי השיווק שלך כדי לכלול מידע על השירותים החדשים שלך. אתה יכול גם להציע מבצעים או הנחות כדי לתמרץ לקוחות לנסות את ההצעות החדשות שלך. על ידי קידום יעיל של השירותים החדשים שלך, אתה יכול למשוך לקוחות חדשים ולהגדיל את ההכנסה שלך.

מעקב והערכה של התוצאות שלך

לאחר הוספת שירותים חדשים, חשוב לעקוב ולהעריך את התוצאות שלך.

עקוב אחר השירותים הפופולריים ביותר, כמה הכנסה הם מייצרים ואיזה משוב אתה מקבל מלקוחות.

השתמש במידע זה כדי לקבל החלטות מושכלות לגבי אילו שירותים להמשיך להציע ואילו לשנות או להפסיק.

על ידי הערכה מתמדת של התוצאות שלך, אתה יכול להבטיח שאתה מספק שירותים העונים על צרכי הלקוחות שלך ותורמים להצלחת העסק שלך.



ולבסוף, וודא שהעסק שלך נוכח באינטרנט ובגדול.

עם כל כך הרבה אפשרויות פרסום שונות זמינות, זה יכול להיות הגורם המכריע והיעיל ביותר עבור הצלחת העסק שלך.

זהה את קהל היעד שלך

לפני שתתחיל לפרסם את השירותים שלך, חשוב לזהות את קהל היעד שלך.

את מי אתה מנסה למשוך לסלון שלך? קח בחשבון גורמים כמו גיל, מין, מיקום ורמת הכנסה. לאחר שתבין ברור את קהל היעד שלך, תוכל להתאים את גישת הפרסום שלך כדי להגיע אליו ביעילות.

לפתח זהות מותג

ליתוח זהות מותג חזקה יכול לעזור לסלון שלך להתבלט ולמשוך לקוחות.

שקול את השם, הלוגו, ערכת הצבעים והאסתטיקה הכללית של הסלון שלך.

ודא שזהות המותג שלך עקבית בכל פלטפורמות הפרסום, ממדיה חברתית ועד למודעות מודפסות.

השתמש במדיה חברתית ביעילות

מדיה חברתית היא כלי רב עוצמה לפרסום השירותים שלך כמעצב שיער.

שקול באילו פלטפורמות קהל היעד שלך הוא הכי פעיל, ומקד את המאמצים שלך שם.

השתמש בתמונות ובסרטונים באיכות גבוהה כדי להציג את העבודה שלך,

וצור אינטראקציה עם העוקבים שלך באופן קבוע כדי ליצור מעורבות.

הצע מבצעים מיוחדים

הצעת מבצעים מיוחדים יכולה להיות דרך יעילה למשוך לקוחות חדשים ולעודד לקוחות קיימים לחזור.

שקול להציע הנחות על שירותים, ולבנות אותם כך שיחסכו בעלויות ללקוחה ועדיים ישאירו בכיסך רווח נאה.

הקפד לקדם את המבצעים המיוחדים שלך בכל פלטפורמות הפרסום כדי למקסם את השפעתם.



פרסם, קדם, הצג, שתף... הנוכחות האינטרנטית שלך היא מרכז הקיום של עסק בימינו. אל תזלזל.

הנוכחות שלך באינטרנט חיונית להצלחתך:

בעידן הדיגיטלי של היום, אנשים רבים משתמשים באינטרנט כדי לחפש שירותים, כולל מספרות. אין ספק שפיתוח הנוכחות המקוונת שלך חיונית להצלחתך:

צור אתר אינטרנט

יצירת אתר אינטרנט היא שלב חיוני בפיתוח הנוכחות המקוונת שלך. האתר שלך צריך לכלול מידע על הסלון שלך, שירותים, תמחור ופרטי יצירת קשר. ודא שהאתר שלך מותאם לנייד וקל לניווט.

השתמש באופטימיזציה למנועי חיפוש (SEO)

אופטימיזציה למנועי חיפוש (SEO) יכולה לעזור לאתר שלך לדרג גבוה יותר בתוצאות של מנועי החיפוש. המשמעות היא שכאשר אנשים מחפשים מספרות באזור שלך, סביר יותר שהאתר שלך יופיע בראש הרשימה. ודא שהאתר שלך כולל מילות מפתח רלוונטיות, תיאורי מטא ותגיות ALT.

השתמש בפלטפורמות פרסום מקוונות

פלטפורמות פרסום מקוונות יכולות לעזור לך להגיע ללקוחות חדשים. פלטפורמות אלו מאפשרות לך למקד את הפרסום שלך לדמוגרפיה ספציפית, כגון גיל, מיקום ותחומי עניין. אתה יכול גם לעקוב אחר תוצאות הפרסום שלך כדי לקבוע מה עובד ומה לא.

פתח אסטרטגיית מדיה חברתית

מדיה חברתית היא כלי חיוני לפיתוח הנוכחות המקוונת שלך ולפרסום השירותים שלך. פתח אסטרטגיית מדיה חברתית הכוללת פרסום קבוע, מעורבות עם עוקבים ושיתוף תמונות וסרטונים באיכות גבוהה של העבודה שלך. ודא שפרופילי המדיה החברתית שלך תואמים לזהות המותג שלך וכוללים קישורים לאתר האינטרנט שלך ופרטים ליצירת קשר.

הצע הזמנה מקוונת

הצעת הזמנה מקוונת יכולה להקל על הלקוחות לקבוע פגישות איתך. שקול להשתמש בפלטפורמת הזמנת תורים כדי לנהל את הפגישות המקוונות שלך. ודא שהאתר שלך כולל קריאה ברורה לפעולה להזמנת פגישות.

עודד ביקורות ברשת

עידוד ביקורות ברשת יכול לעזור לבנות את המוניטין המקוון שלך ולמשוך לקוחות חדשים. הקפד לעקוב אחר לקוחות לאחר הפגישות שלהם ובקש מהם להשאיר ביקורת בפלטפורמות השונות. תגובה לביקורות, חיוביות ושליליות, יכולה גם לעזור להפגין את המחויבות שלך לשירות לקוחות.



ועצה אחרונה, ואולי החשובה מכולן, תתמקד במה שאתה טוב בו וקח לך שירות שיטפל בכל השאר.

בראש הדליין - כמי שמלווים מעצבי שיער כבר כל כך הרבה שנים, מציעים שירות מעטפת רחב לעסקים בתחום השיער, עם מיקוד בתחום הדיגיטל המקוון.

אנו מציעים חבילות שירות שכוללות:

- מיתוג העסק,
 - ניהול מדיה חברתית,
 - בניית אתרי אינטרנט,
 - קידום במנועי חיפוש,
 - פרסום ברשת,
 - מדידת אפקטיביות הפרסום והקידום ברשת
 - ייעוץ לקידום מכירות נוספות בעסק,
 - הדרכת מעצב השיער וצוות המספרה בתחום שימור לקוחות ומכירת שירותים ומוצרים נוספים,
 - ישיבות לסיעור מוחות ליצירת מהלכים ושיתופי פעולה אפקטיביים לעסק.
- והכל בשקיפות מלאה, הקשבה וזמינות לצרכי מעצב השיער והעסק.

מה שמייחד אותנו הוא לא רק כמעט 20 שנה של התעסקות בקידום עולם השיער הישראלי, ההבנה של צרכי התחום, הקשיים ואופי העסק אלא גם ובעיקר, יחס אישי פתוח וכנה ומוכנות להפוך חלק בלתי נפרד מהעשייה השיווקית של העסק וחלק מהצלחתו.

מעצבי שיער, אתם מוזמנים להתקשר

לייעוץ ללא התחייבות

בואו נדבר

ויחד ניקח את העסק שלכם למקום טוב יותר,

ואותך - להצלחה המגיעה לך.



052-3000067

info.barosh@gmail.com

Barosh

שיווק ופרסום

HeadLine
המגזין הישראלי לשיער ויופי ויפי
The Israeli magazine for hair and beauty

בראש שיווק ופרסום