5 راز جذب مشتری سالن های زیبایی در شب عید

همه ما میدانیم که در صنعت زیبایی یکی از زمان هایی که میتوان حجم مشتریان زیادی داشته باشیم بازه زمانی عید نورز است

اما چرا خیلی از آرایشگران در شب عید درآمد خود را چندین برابر میکنند ولی بعضی دیگر از آرایشگران حتی درامد ماه های معمولی را هم ندارند

در این مقاله قصد دارم چند موضوع مهم و راهکار را معرفی کنم که بتوانید شب عید فروش بینظیری را تجربه کنید

نکته اول : شما باید بدانید که قبل از هر اتفاق بزرگی باید برای آن اماده باشید به این معنی که خیلی از آرایشگران دوست دارند شب عید بینظیری را تجربه کنند اما اقدامات زیر ساختی را انجام نداده اند

مورد اول : شما به تیم نیاز دارید قطعا نمیتوانید کل مشتریان شب عید را خودتان به تنهایی ارائه خدمات بدهید باید بخشی از این خدمات را تیم شما انجام دهد

مورد دوم : از دو ماه قبل از رسیدن نوروز شما باید زیرساخت های خود از جمله شبکه های اجتماعی ، زیر ساخت رزرواسیون ، و... را برای حجم زیاد جذب مشتری آماده کنید

مورد سوم : مشتریان به یکباره تصمیم نمیگیرند شما باید کاری کنید قبل از ایام نوروز با تولید محتوای حرفه ای آنها را از وجود خودتان آگاه و سپس اعتماد سازی انجام دهید پس باید از چند ماه قبل دست به کار شوید و انتظار نداشته باشید با روند معمولی خودتان میتوانید شب عید بینظیری را تجربه کنید

نکته دوم : یکی از تکنیک هایی که بشدت برای جذب مشتریان در شب عید تاثیر گذار است استفاده از تکنیک FOMO یا ترس از دست دادن است

با یک مثال موردی این موضوع را تکمیل میکنم

یکی از آرایشگرانی که من به عنوان مشاور با او همکاری میکردم میدانستیم که باید برای شب عید سهم بزرگی از بازار را کسب کینم به همین منظور یک اسلاید گرافیکی برای پیج اینستاگرام طراحی کردیم که در آن مشخص کردیم چه روز هایی از اسفند ماه خالی و چه روزهایی در حال تکمیل است این اسلاید را از اول بهمن منتشر کردیم و روز به روز که به اسفند نزدیک میشدیم روز های زیادی از ماه تکمیل ظرفیت اعلام میشد همین موضوع باعث شده بود که کاربران بعد از آشنایی با ما و اعتماد سازی که توسط محتوای قدرتمند صورت گرفته بود ترس از دست دادن نوبت اسفند را داشته باشن و سریع برای رزرو نوبت های خود اقدام میکردند

این برنامه نیاز به استمرار در انتشار و مدیریت دارد در غیر این صورت اصلا برای شما بازدهی مناسبی نخواهد داشت

نکته سوم : معمولا در ایام انتهای سال زیر ساخت های تبلیغاتی از قبل کاملا رزرو شده هستند حتی پیج های اینستاگرام به همین منظور شما باید از چند ماه قبل اگر برنامعه تبلیغاتی برای شب عید دارید در مرحله اول یک برنامه ریزی دقیق انجام دهید سپس زیر ساخت های مورد نظر را رزرو نمایید که بتوانید به بازار حمله کنید و سهم زیادی از بازار را برای خود به دست بیاورید

نکته چهارم : همیشه شنیدیم که جذب مشتریان قدمی بسیار راحت تر از جذب مشتریان جدید است پس شما اگر بازه زمانی زیادی است که حوزه آرایشگری فعالیت میکنید این را باید بدانید که جذب مشتریان قدیمی برای شما بسیار راحت تر از مشتریان جدید است و نباید به راحتی از آنها چشم پوشی کنید با برنامه هایی مثل آفر های ویژه یا تعامل با مشتریان قدیمی سعی کنید هم خود آنها را مجدد جذب کنید و نوبت های آنها را برای شب عید تنظیم نمایید و هم از آنها ارجاعی بگیرید به طور مثال میتوانید با آنها تماس بگیرید و بگویید که در حال تنظیم نوبت های شب عید هستین و از انجایی که شما برای من با ارزش هستید میخواستم اول نوبت شما را برای شب عید تنظیم کنم و سپس روز های خالی را برای مشتریان دیگر اطلاع رسانی کنم و همچنین بعد از نهایی کردن رزرو مشتری قدیمی از او ارجاعی بگیرید مثلا سعی کنید با یک پلن خاص آشنایان و دوستان آن مشتری را هم جذب کنید

نکته پنجم : معمولا خانم ها برای شب عید پکیجی از خدمات را دریافت میکنند به همین منظور یکی از فعالیت هایی که شما به عنوان آرایشگر میتوانید انجام دهید همکاری با همکاران دیگر در لاین های مختلف است و میتوانید پکیج هایی برای ارائه خدمات شب عید با قیمتی مناسب تر طراحی کنید که مشتریان بین شما همکاران به اشتراک گذاشته شود و مشتری نیز با خیالی اسوده پکیج کاملی از خدمات را دریافت نماید برای این کار شما حتما باید از قبل پکیج ها را طراحی کنید و سپس در اطلاع رسانی های قبل از شب عید این خبر را به مشتریان بدهید که به جای استفاده از خدمات تک میتوانید یک پکیج کامل درریافت نمایید موضوع مهم در این بخش این است که شما باید سعی کنید پکیج های اقتصادی و مرتبط با هم ببندین نباید قیمت پکیج از دریافت خدمات موردی بیشتر شود و همچنین نباید خدمات خیلی بهم بی ربط باشند   
نکته پنجم : یکی از بهترین تکنیک ها برای جذب مشتریان در شب عید استفاده از این روش است ، شما میتوانید دو ماه قبل از شب عید هر مشتری که به شما مراجعه کرد از اول سوال کنید نوبت اسفند ماه را چه روزی برای شما رزرو کنم با این کار میتوانید مشتری حاظر را ترغیب کنید که از همین حالا نوبت های شب عید را رزرو کند و اینجوری در واقع شما از دوماه قبل به فکر اسفند ماه هستید و نوبت های خود را تکمیل کرده اید مشتری هم خیالش بابت نوبت شب عید راحت است البته این تنکنیک نیاز به مذاکره قوی دارد که شما به عنوان آرایشگر باید یک مذاکره کننده قوی باشید