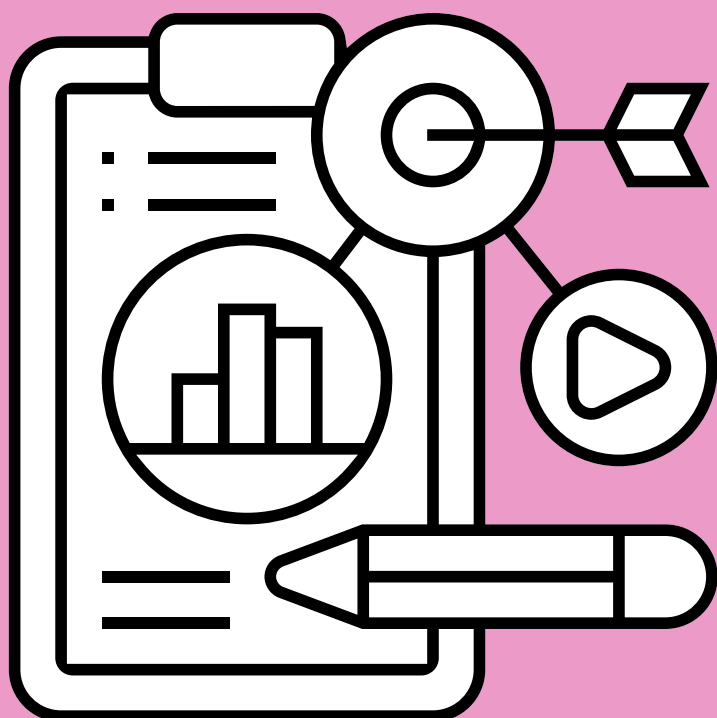


Skan strategiczny

czyli diagnoza potrzeb Twojego gabinetu

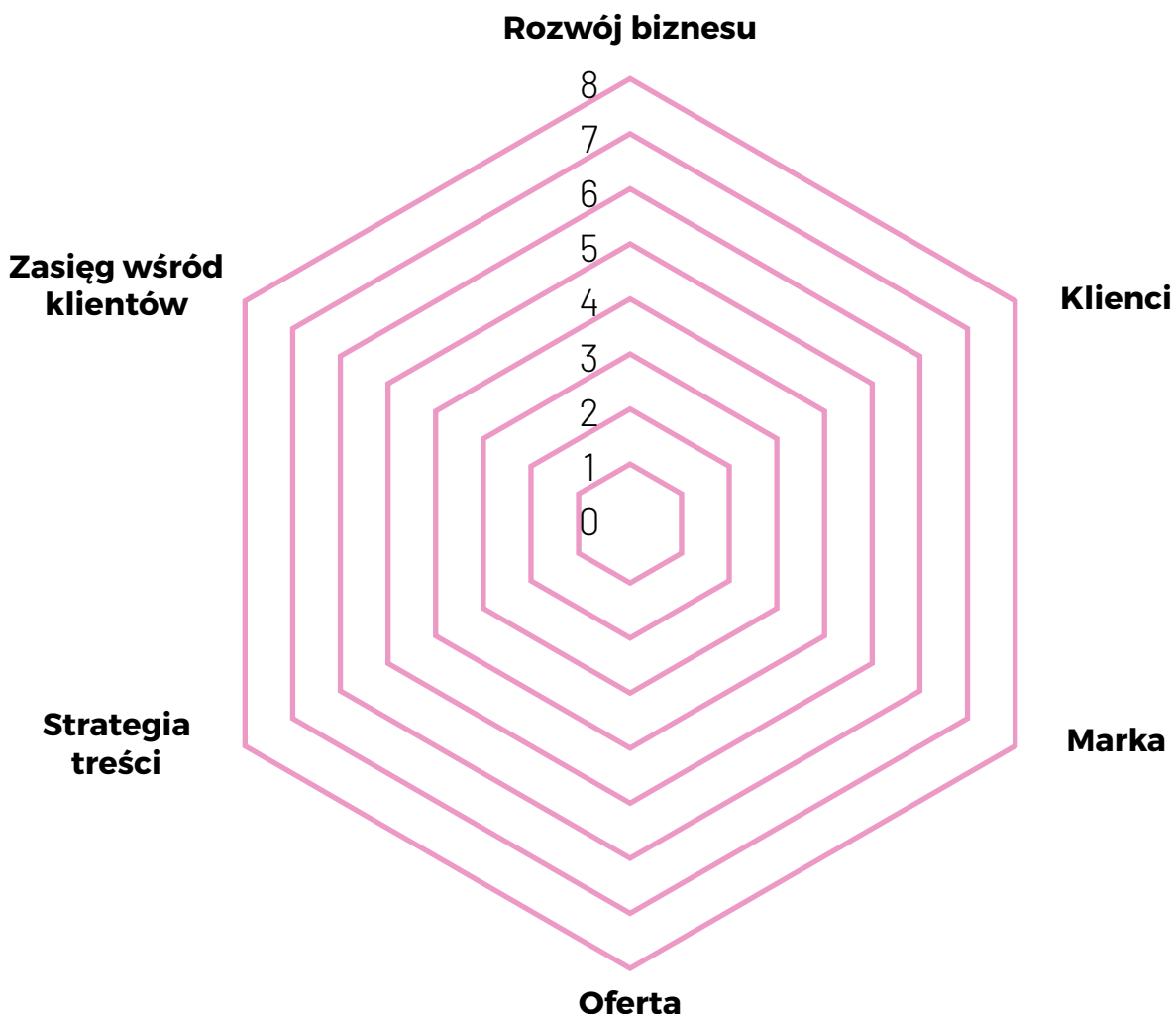


JOANNA MĄCZKA

Prowadzisz gabinet zabiegów estetycznych, urody lub SPA i czujesz, że nie do końca wykorzystujesz swój potencjał?

Wiesz, że stać Ciebie na więcej klientów, więcej obrotu? Albo pracujesz dużo, ale nie idą za tym zadowalające zyski? A może chcesz pozyskać nową grupę klientów, ale nie wiesz dokładnie jak to zrobić? Być może dopiero otwierasz gabinet i chcesz sobie to wszystko sensownie poukładać?

Skan strategiczny to diagnoza potrzeb, która pozwoli Tobie spojrzeć z perspektywy na wszystkie kluczowe aspekty działania gabinetu, aby skutecznie pozyskiwać i rozwijać klientów. Po wykonaniu analizy dowiesz się, jaki obszar swoich działań musisz wzmocnić, aby skutecznie przyciągać klientów. Być może już intuicyjnie czujesz, gdzie leżą największe problemy lub braki, ale dzięki temu narzędziu spojrzysz kompleksowo na wszystkie najważniejsze aspekty zdrowego funkcjonowania Twojego gabinetu. Dzięki temu będziesz w stanie skupić się na optymalizacji odpowiednich obszarów i zbudujesz skuteczny plan działań.



Przyjmijmy, że powyższe koło i wyszczególnione w nim części stanowią obraz najważniejszych elementów funkcjonowania Twojego biznesu. Aby ocenić każdy z nich, odpowiedz na poniższe pytania. Za każdą odpowiedź „tak” przyznaj sobie 1 pkt, a za odpowiedź „nie” – 0 pkt. Podsumuj punkty dla każdej z sekcji i nanieś na odpowiednie miejsce na wykresie. Wykres pokaże Tobie, w jakim obszarze musisz szybko zadziałać, aby skutecznie pozyskiwać klientów do swojego gabinetu.

Plan i strategia rozwoju biznesu

- Dokładnie wiem, jaki jest mój główny cel działania (np. pozyskanie większej ilości klientów, zatrzymanie utraty klientów, zwiększenie przychodów, zwiększenie marży na usługach, etc)
- Jestem zadowolona z miejsca, w jakim znajduje się mój biznes
- Znam swoje silne i słabe strony i mam konkretny plan na wykorzystanie silnych stron i poprawę słabszych obszarów
- Mam zaplanowaną strategię działania gabinetu na najbliższy rok
- Mam spisane najważniejsze cele przychodowe oraz konkretne kwoty, jakie chcę osiągnąć (obróć w zł, poziom zysku, ilość obsługiwanych klientów)
- Znam koszty funkcjonowania swojego biznesu, dokładnie je obliczam i analizuję
- Cyklicznie rewiduję swoje cele, wyciągam wnioski i odpowiednio koryguję swoje działania
- Znam trendy w branży beauty i wykorzystuję je w planowaniu działań dla swojego gabinetu

SUMA PUNKTÓW.....

Klienci

- ✓ Posiadam duże grono stałych, powracających klientów
- ✓ Mój grafik jest wypełniony na najbliższe 2 tygodnie przynajmniej w 80%
- ✓ W każdym miesiącu przybywa mi przynajmniej 20% nowych klientów
- ✓ Potrafię dokładnie opisać 2-3 główne segmenty swoich klientów
- ✓ Dla każdego z segmentu przygotowuję odpowiednią ofertę
- ✓ Dla każdego z segmentu przygotowuję inną komunikację, posty lub reklamy
- ✓ Analizuję, gdzie przebywają moi klienci i z każdym z tych segmentów komunikuję się poprzez najlepszy dla nich kanał (np. Facebook, Instagram, YouTube, ulotki, SMSy, newsletter)
- ✓ Aktywnie staram się pozyskiwać najbardziej zyskowych klientów i minimalizuję klientów nierentownych

SUMA PUNKTÓW.....

Marka

- ✓ Posiadam logotyp swojej działalności
- ✓ Używam swojego logotypu na wszystkich kanałach komunikacji
- ✓ Moje logo dobrze oddaje to, czym się zajmuję
- ✓ Dbam o niewerbalne aspekty marki gabinetu – obsługa klienta, atmosfera w gabinecie, zapach, wygląd salonu
- ✓ Wiem dokładnie, czym wyróżnia się moja marka od innych tego typu miejsc w okolicy
- ✓ Mam jasno określone kody marki (kolory, język komunikacji z klientami) i konsekwentnie ich używam (w postach, filmach, reklamach)
- ✓ Mój gabinet posiada wizytówkę w Google
- ✓ Wiem, co mówią klienci o moim gabinecie i pracuję nad tym, co „kuleje”

SUMA PUNKTÓW.....

Oferta

- ✓ Regularnie rewiduję ofertę swoich usług i produktów
- ✓ Znam zyskowność poszczególnych usług
- ✓ Świadomie przyciągam klientów na usługi najbardziej zyskowne
- ✓ Regularnie wprowadzam do oferty nowości
- ✓ Wiem, jak projektować skuteczne pakiety i odpowiednio je wyceniać
- ✓ Mam w ofercie pakiety, które świetnie się sprzedają
- ✓ Pisząc posty, reklamy, filmiki o zabiegach, przyjmuję perspektywę klienta i zawsze mówię do klientów językiem korzyści
- ✓ Moje posty i inne formy przedstawienia oferty, budzą duże zaangażowanie i sporo interakcji

SUMA PUNKTÓW.....

Strategia treści

- ✓ Wiem, jakie treści moi klienci lubią najbardziej
- ✓ Wiem, jakie posty najbardziej angażują moich klientów
- ✓ Regularnie umieszczam posty na swoich profilach na FB i IG
- ✓ Używam różnorodnych form komunikacji z klientami – zdjęcia, video, relacje
- ✓ Tworzenie treści przychodzi mi łatwo i przyjemnie – zawsze mam pomysł na to, co pokazać
- ✓ Wykorzystuję sezonowość do tego, aby promować usługi najbardziej interesujące moich klientów
- ✓ Nie mam problemu ze sprzedażą droższych usług – potrafię je dobrze wypromować
- ✓ Mam kalendarz postów na najbliższe 2 tygodnie

SUMA PUNKTÓW.....

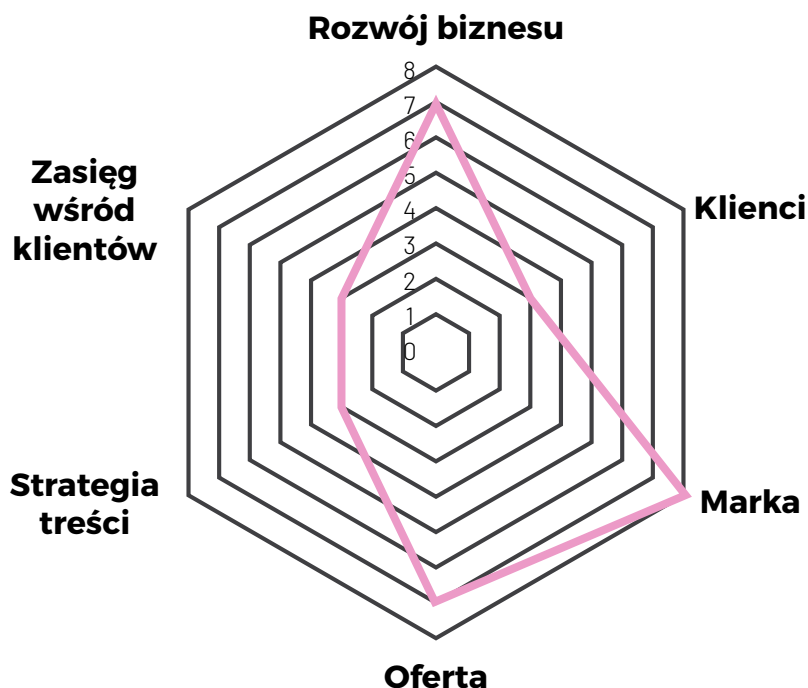
Zasięg wśród klientów

- ✓ Regularnie analizuję zasięgi poszczególnych postów i reklam - wiem, jakie posty najlepiej działają
- ✓ Mam optymalnie ustawiony fanpage na Facebooku - dobrze dobrane zdjęcia i uzupełnione wszystkie informacje
- ✓ Prowadzę profile zarówno na Facebooku jak i na Instagramie
- ✓ Używam przemyślanych hashtagów na Instagramie
- ✓ Regularnie śledzę swoją konkurencję
- ✓ Publikuję posty w godzinach o największej oglądalności
- ✓ Mam uzupełnione wszystkie informacje o firmie na FB lub bio na Instagramie
- ✓ Co miesiąc znacząco przyrasta mi liczba obserwujących na moim profilu

SUMA PUNKTÓW.....

Masz już punkty dla każdego obszaru. Teraz, przyjmując, środek koła za 0, a zewnętrzne jego obramowanie za 8 zaznacz Twoją subiektywną ocenę, w każdym z obszarów.

Po wykonaniu ćwiczenia Twoje koło może wyglądać na przykład tak, jak na rysunku poniżej.



Jeśli tak wygląda Twój skan, może oznaczać to, że masz jasny plan i strategię na to, w jakim kierunku się rozwijać, świetnie zbudowaną markę i dobrze zbudowaną ofertę. Jednocześnie, nie do końca wiesz, jak tworzyć dobre treści ani jak je dystrybuować i prawdopodobnie dlatego nie potrafisz skutecznie przyciągać klientów do gabinetu.

Co dalej?

Jeśli masz zrobiony Skan, to wiesz już, gdzie są największe bariery w pozyskiwaniu klientów do Twojego gabinetu...

Następny krok to określenie tego, co zamierzasz usprawnić w poszczególnych obszarach.

| Obszar | Co muszę poprawić? Zmienić? Zacząć lub przestać robić? | Do kiedy zrealizuję swój cel |
|---------------------------------------|--|------------------------------|
| Strategia, czyli mój nadrzędny cel | | |
| Klient mojego gabinetu | | |
| Marka gabinetu | | |
| Oferta zabiegowa | | |
| Treści, które tworzę | | |
| Zasięg - sposoby dotarcia do klientów | | |

Jeśli chcesz szybko usprawnić swoje działania w konkretnych obszarach i skutecznie pozyskiwać klientów do gabinetu, wybierz odpowiednie szkolenie dla siebie!

Możesz wybrać kurs online, który punktowo dotyczy wybranego obszaru. Jeśli jednak jest kilka obszarów, które kuleją - skorzystaj z wyjątkowej oferty na Kurs z Pozyskiwania Klientów w 6 etapach, w którym znajdziesz:

- ✓ **6 lekcji** – ponad 6 godzin nagrań, które budują kompletną strategię pozyskiwania klientów do Twojego gabinetu
- ✓ **6 BONUSÓW:** do każdej lekcji dodałam 1 praktycznego, narzędziowego e-booka lub praktyczny szablon, który pozwoli Ci lepiej zarządzać ofertą lub komunikacją Twojego gabinetu
- ✓ **Nielimitowany dostęp do kursu** przez cały rok

Chcesz dowiedzieć się więcej o tym, jak skutecznie pozyskiwać i utrzymywać klientów?

Zapraszam Ciebie serdecznie na KURS ONLINE z **Pozyskiwania Klientów do gabinetu**, na którym nauczysz się krok po kroku:

- ✓ jak przyciągnąć do gabinetu właściwego klienta
- ✓ jak angażować klientów na FB i Instagramie za pomocą ciekawych i różnorodnych postów i pokazać, że jesteś ekspertem w tym, co robisz - 20 gotowych szablonów
- ✓ jak stworzyć dobrą ofertę, która przyciągnie więcej klientów do gabinetu
- ✓ jak zbudować markę gabinetu i zdobywać więcej klientów z polecenia
- ✓ jak wyróżnić się od konkurencji

Zacznij działać i wdrażaj proste, praktyczne rozwiązania, aby pozyskiwać więcej klientów do Twojego gabinetu!

Więcej informacji o szkoleniach i kursach online oraz aktualnych promocjach znajdziesz na stronie:

joannamaczka.pl

**Masz pytania?
Zadzwoń lub napisz do mnie!**



trener@joannamaczka.pl



663 664 441



www.joannamaczka.pl



Joanna Mączka
Trener Marketingu Beauty