

Moscow Business School

Как увеличить прибыль СПА-центра / салона красоты в условиях кризиса.

В стране растет культура, у людей растет желание быть здоровыми и красивыми, а значит – продолжают открываться и работать новые салоны красоты. Каждый директор надеется, что его детище будет пользоваться огромной популярностью и, конечно, приносить солидную прибыль. Но не всем парикмахерским суждено стать настоящими Салоном красоты или SPA-центрами, уважаемыми и любимыми клиентами. На пути всенародного признания есть множество тонкостей и подводных камней. Плюс усиливающаяся конкуренция со всех сторон. Чтобы добиться настоящего успеха, нужен либо большой опыт, либо сверхточная интуиция. К сожалению, опыт приходит с годами, а интуиция есть далеко не у всех. Мы хотим предложить Вам решение этой проблемы.

Этот семинар для Вас, если Вы

- руководитель салона красоты, SPA-центра
- собственник салона красоты, SPA-центра
- напрямую заинтересованные в успешности «красивого» бизнеса

В результате обучения Вы получите:

- Практические советы по «раскрутке» Салонов красоты и СПА-салонов, а также правильной организации продаж услуг и товаров;
- Рекомендации по эффективной работе с клиентской базой, VIP-клиентами, с контролирующими организациями;
- Рецепты ведения финансового и организационного учета в салоне, предотвращения конфликтов и воровства в коллективе;
- Узнаете об особенностях проведения маркетинговых исследований рынка салонных услуг, в том числе клиентской базы и конкурентных предприятий;
- Навыки самостоятельной работы над реализацией проекта SPA-центра;

Программа семинара

1. Кризис. Угрозы или Возможности.

- Проявления.
- Перспективы.
- Промежуточные результаты и прогнозы развития.

2. Клиенты. Финансы. Кадры – зоны ответственности руководителя.

3. Как привлечь и удержать клиентов в СПА-центре / салоне красоты?

- Причины ухода клиентов из салонов красоты, СПА-центров.
 - Способы эффективного привлечения клиентов.
 - Пути удержания клиентов. - Как повысить лояльность клиентов в салонах красоты и СПА.
4. Способы повышения продаж в Салонах красоты и СПА-центрах.
- Причины низких продаж. Как можно терять деньги?
 - Что продавать?
 - Как сделать правильный выбор косметических линий, процедур, услуг, оборудования?

5. Эффективная экономическая модель салона красоты.

- Пути снижения и повышения прибыли в салонах и СПА-центрах.
- Как правильно установить цены в салонах и СПА-центрах?

6. Кризис управления в Салоне красоты и СПА-центре.

- Как создать успешную и результативную команду в салоне красоты и СПА-центре.
- Пути реального командообразования в салоне и СПА.
- Типичные ошибки.

7. Как правильно найти, обучить, мотивировать сотрудников?

- Обзор лучших систем оплаты труда сотрудников. Способы внедрения.
- Конфликты в коллективе.
- Способы решения и пути предотвращения конфликтов.

Интерактивная часть: круглый стол, ответы на вопросы.

Программа разработана на основе многолетнего опыта в открытии и управлении SPA-центрами, анализа проблемных ситуаций и практических запросов инвесторов, владельцев и управляющих предприятий индустрии красоты.

Дополнительная информация по тел. +38 (044) 379 11 85

e-mail: K_Potseluyko@mbschool.com.ua

Контактное лицо: Екатерина Поцелуйко