MARKETING DIGITAL PARA SALÃO DE BELEZA

COMO AUMENTAR O SEU FATURAMENTO
USANDO AS MIDIAS SOCIAIS

mkt.franciele

@francieleoliveirasm

Beleza, sem dúvidas é um dos negócios que mais cresce mundialmente

Mas se esse mercado cresce tanto porque alguns donos de salão de beleza não conseguem manter seu faturamento recorrente? Por que existe grande dificuldade em ter uma cartela de clientes fiel e semanal?

MESES DE ALTO FATURAMENTO E MESES DE CAIXA NEGATIVO

Para alguns donos de salão esse mercado é uma verdadeira roda gigante.Você é essa empresária ou empresário dentro da roda gigante? Se a resposta for sim eu te pergunto:

O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO DE DIFERENTE?

Para lotar seu salão todos os dias, para ser procurado por clientes por ser referencia no mercado? O que você está fazendo para bater suas metas e iniciar um novo mês na certeza de que sim, você vai ter seu salão cheio todos os dias?

Esse e-book tem o propósito de te dar as respostas para essas perguntas e algumas dicas essenciais. Hoje você vai aprender algumas técnicas preciosas, mas saiba que esse não será um manual completo para seu negócio, depois que você executar o que eu vou te ensinar aqui você ainda tem trabalho pela frente, mas eu te garanto que este artigo pode fazer uma tremenda diferença no seu negócio, mas isso vai depender de você, porque eu vou cumprir a minha parte.

VOCÊ VEM COMIGO?

POR ONDE ONDE DEVO COMEÇAR?

Seja uma autoridade no que faz. Quando você se mostra especialista no que faz as clientes que você tem não vão embora, e ainda trazem outras junto. Ser uma autoridade também te posiciona em um nível superior, o que faz com que as pessoas saiam de sua casa para serem cuidados por você, porque elas entendem que apenas você pode entregar o melhor.

E COMO SER UMA AUTORIDADE?

Produzir conteúdo é o seu primeiro passo.
A técnica do antes e depois é bem legal, mas ela prova que seus profissionais são especialistas? Falar sobre o assunto, dar dicas e ensinar a cliente a cuidar do cabelo em casa, ou das unhas, isso sim. Você não leu errado, eu realmente estou te dizendo para ensinar o que você faz. Existe uma visão limitada de que se você ensina técnicas que você usa elas não voltam. Só que acontece exatamente o contrário. Se você ensina o que sabe, você mostra que realmente sabe, e isso desperta um sentimento importante nos seus clientes, a **confiança**. É dela que você precisa para elevar o seu negócio. Você não vai ensinar ninguém a fazer mechas em casa, mas pode explicar como uma mulher escolher a melhor cor de mecha para seu tipo de cabelo e estilo. Explicando por A + Z porque uma mulher pode ou não pode fazer esse procedimento e qual o mais adequado, mostrando quais tipos de produto usar ou não usar e alguns erros comuns. Para finalizar, convide aquela leitora a agendar uma visita ao seu salão e fazer uma análise personalizada e sem custo. você consegue produzir conteúdos úteis que mostrem que você é especialista no que faz. Então minha dica é que fale de tudo que seja útil para seu cliente, e isso vão desde dicas “como fazer manutenção de um cabelo com mechas” até “como evitar o encravamento de pelos.” O tipo de conteúdo que você produzir deve se basear nas perguntas e dúvidas mais frequentes das suas clientes.Seja um vídeo com uma produção simples ou não, invista em mostrar o seu melhor e as suas melhores dicas. E não esqueça de criar seu blog, trabalhar produzindo conteúdo é muito importante para crescer online.

E MINHAS CLIENTES ANTIGAS?

Seu bem mais precioso são suas clientes fieis, é nesse ponto eu quero chegar e te ensinar como você pode ao mesmo tempo fidelizar essas clientes e atrair novas. O objetivo é criar uma lista de clientes em potencial e oferecer a eles benefícios únicos. Esses benefícios fazem com que a cliente se sinta especial e tenha mais interesse de ir no seu salão.
Isso acontece por dois motivos:
Primeiro porque você é especialista.
Segundo porque como VIP ela tem benefícios únicos.

COMO CONSTRUIR ESSA LISTA?

Primeiro tenha em mente que você precisa criar uma lista de dados com nome, telefone e e-mail. Você pode começar a construir a lista manualmente, aproveite os dados das clientes que já frequentam o seu salão.

E O QUE EU POSSO OFERECER?

- Descontos exclusivos
- Promoções especiais
- Pacotes Vip
- Presente no aniversário

Todas são ações que além de não causarem prejuízos para você, trazem benefícios reais para as clientes, mas lembre-se, apenas clientes que fazem parte da lista podem ter acesso.

QUANTO DEVO VAI COBRAR POR ISSO?

Nada. Você apenas vai criar uma lista de clientes Vip, e isso não tem preço para você. Então para ser vip a cliente precisa preencher um cadastro.

Os conteúdos que você produzir no tópico 1º podem ser enviados para essas clientes também. Afinal, você quer que elas estejam toda semana no seu salão. Você pode criar inúmeras ações para suas vips, mas o mais importante agora é começar a construir sua base.

POR QUE INVESTIR EM MARKETING DIGITAL ?

Já são mais de 3 bilhões de pessoas conectadas à internet no mundo todo. É por isso que o Marketing Digital, o conjunto de estratégias voltadas para a promoção de uma empresa na internet, tem se tornando cada vez mais essencial para negócios que desejam atrair clientes. Se você ainda não está convencido, vou te dar algumas dicas e bons motivos para você pensar.

SEJA ENCONTRADO !

Se tem que estar no Google, ter site, e redes sociais, para aparecer durante uma busca de pessoas interessadas. Não se pode ignorar que 90% dos consumidores escolhem uma "marca" somente depois de pesquisarem sobre ela no Google. Com o Marketing Digital, é possível ter uma presença relevante na internet, que torna mais fácil que você seja encontrado nesses e em outros canais. Utilize estratégias de marketing digital eficientes, Links patrocinados (Google AdWords), SEO (otimização de sites para buscadores como Google, Bing e Yahoo), redes sociais, e-mail marketing e blog são alguns dos principais exemplos de estratégias de marketing digital. Ao adotá-las, você garante ótimos resultados para que seu negocio tenha visibilidade na web.

TORNAR-SE REFERÊNCIA EM SEU RAMO

Às vezes as pessoas não sabem exatamente do que precisam. Por isso não basta falar só sobre a sua empresa na internet: você precisa criar valor para sua audiência e responder dúvidas que ela tem antes mesmo que saiba sobre sua solução.

A ideia é informar as pessoas para fazer com que futuramente elas não só respeitem a sua marca e a tenham como referência, mas também se tornem clientes de sua empresa.

INVESTA DE ACORDO COM SEU ORÇAMENTO

O Marketing Digital, embora exija sim um mínimo de investimento, pode ser muito mais barato do que o marketing de forma offline. Não é à toa, que as estratégias de marketing online ocupam hoje grande parte das estratégias de marketing de muitas grandes empresas.

CRIE O PERFIL DO SEU CLIENTE IDEAL

Para isso, é necessário conhecer bem o seu público-alvo, pois assim você saberá a melhor maneira de criar o seu cliente ideal. Crie um personagem imaginário, que para você é o seu público médio, aquele que adquire seu produto e serviços. Quais são seus interesses? A sua idade? Suas principais dúvidas? Ao criar esse perfil você conseguirá mais fácil desenvolver conteúdo mais facilmente e atrair mais seu público através dessa comunicação bem planejada.

IDENTIFIQUE A REDE SOCIAL QUE ESTÁ SEU PÚBLICO

Descubra em qual rede social seu público-alvo mais atua e foque nela. De nada adianta você manter uma conta no Facebook, se boa parte do seu público-alvo utiliza mais o Instagram, por exemplo.
Outra característica do Marketing Digital é a possibilidade de segmentar as campanhas, direcionando as ao seu público - alvo.

PRODUZA CONTEÚDO

Para conseguir atrair clientes é necessário produzir conteúdo que gere valor ao usuário. Com isso você conseguirá trazer pessoas para o seu site e perfil nas mídias sociais, para assim você ficar melhor posicionado em mecanismos de buscas como o Google, por exemplo.

O bom conteúdo é a melhor ferramenta de vendas do mundo, se você for realmente relevante para o público, ele prestará atenção em você.

O bom conteúdo é a melhor ferramenta de vendas do mundo, encante sua audiência com um conteúdo que proporcione experiências.

Franciele Oliveira
mkt.francieleoliveira@gmail.com
11 98442-1343
@francieleoliveirasm @mkt.franciele

MARKETING DIGITAL PARA SALÃO DE BELEZA

Franciele Oliveira
mkt.francieleoliveira@gmail.com
11 98442-1343