

Biuletyn 01/2013
www.gabi.net.pl

gabi.net
w sieci

Sprawdzony
PRZEPIS NA SUKCES
Twojego Salonu

Słowniczek
TECHNOBEAUTY
dla początkujących

Nie przepij szansy!

**WYPRZEDŹ
KONKURENCJĘ**

Mamy zaszczyt zaprezentować
**NAJLEPSZE URZĄDZENIA DO GABINETÓW MEDYCyny ESTETYCZNEJ,
 SALONÓW KOSMETYCZNYCH ORAZ SPA.**



MedRF



DermaNoAge



Dual Laser sPTF+



sBIORAD RF



V6+



SCULPTOR II



Laser Diodowy
GT300+

NOWOŚĆ! DERMATRIX



HIT!

PRZEZNACZENIE:

TWARZ:

- Obkurczanie porów, normalizacja wydzielania łoju
- Rewitalizacja
- Eliminacja zmarszczek, ujędrnianie skóry
- Redukcja blizn, zwłaszcza blizn potrądzikowych

CIAŁO:

- Usuwanie rozstępów po porodzie
- Redukcja blizn

NOWOŚĆ! KRIOLIPOLIZA



HIT!

- to nowa, nieinwazyjna technologia zaprojektowana aby delikatnie i skutecznie redukować tkankę tłuszczową w wybranych obszarach ciała. Doskonałe parametry techniczne, super wygląd, bardzo dobre rezultaty zabiegowe.

- 4x głowice zabiegowe tylko w tym urządzeniu

- 2x mogą pracować równolegle

Nie prześpij szansy!

WYPRZEDŹ KONKURENCJĘ

Kryzys może wydawać się największym zagrożeniem, jakie czyha na branżę kosmetyczną w Polsce.

TYMCZASEM PRAWDZIWĄ PRZESZKODĄ W ROZWOJU WSPÓŁCZESNEGO SALONU JEST NIEZROZUMIENIE AKTUALNYCH POTRZEB RYNKU I OTOCZENIA BIZNESOWEGO, W JAKIM FIRMA FUNKCJONUJE.

Rynek usług kosmetycznych jest innowacyjny i dynamiczny. Niewątpliwym wpływem na jego rozwój ma wzrost znaczenia nowoczesnych technologii i Internetu w naszym życiu. Dlatego nie da się dłużej udawać, że jesteśmy w stanie efektywnie zarządzać firmą bez wprowadzenia niezbędnych zmian. To co sprawdzało się jeszcze parę lat temu, współcześnie nie ma racji bytu. Komputeryzacja pracy w Salonie, umożliwienie klientom zapisania się na wizytę za pośrednictwem Internetu, zarządzanie bazami pracowników i produktów stają się dzisiaj koniecznością.

W DOBIE INTERNETU PODSTAWOWYM NARZĘDZIEM CODZIENNEJ PRACY SALONU POWINNA BYĆ INTUICYJNA APLIKACJA ORGANIZUJĄCA JEGO PRACĘ W PEŁNYM ZAKRESIE

Tego typu narzędziem jest Aplikacja Gabi.NET.pl, program jest jednocześnie terminarzem wizyt, czytelnym grafikiem pracy, bazą wiedzy o klientach, usługach, a także narzędziem do tworzenia skutecznej kampanii

promocyjnej Salonu. Ważne jest również pozostawanie na bieżąco z aktualnymi trendami na rynku. Właściciel Salonu powinien posiadać specjalistyczną wiedzę z zakresu marketingu, ekonomii, organizacji i zarządzania. Zachęcamy do regularnego odwiedzania serwisu branżowego Gabi.NET w sieci, www.gabi.net.pl, który jest przewodnikiem w nowoczesnym zarządzaniu Salonem Beauty. W zakładce Vademecum znajdziemy bezpłatne materiały edukacyjne i informacyjne zawierające pakiet praktycznych wskazówek dotyczących efektywnego prowadzenia Salonu, takie jak: interaktywne kursy, przydatne formularze i przepisy prawne oraz aktualne raporty. Gabi.NET w sieci to kompleksowe zaplecze wspierające sprawne funkcjonowanie współczesnego Salonu.

Zapraszamy do współpracy.
 Natalia Waldowska
 Specjalista ds. PR i marketingu
 Gabi.NET w sieci



Wydawca
Gabi.NET sp. z o.o.

ul. Dąbrowskiego 247/249
 93-231 Łódź

tel. 506 024 106

biuro@gabi.net.pl

www.gabi.net.pl

Sprawdzony przepis na sukces Twojego Salonu!

Garść wiedzy, spora porcja doświadczenia i szczypta otwartości na nowoczesne rozwiązania usprawniające pracę Salonu, to niektóre składniki przepisu gwarantującego pozytywne zmiany w Salonie.

WIEDZĄ O TYM WŁAŚCICIELE SALONÓW NA CO DZIEŃ KORZYSTAJĄCY Z NOWOCZESNYCH NARZĘDZI UŁATWIAJĄCYCH ICH PRACĘ, TAKICH JAK APLIKACJA Gabi.NET.pl.

Nic bardziej nie przeszkadza w drodze do sukcesu Salonu niż bierna postawa, spadek tempa jego rozwoju i zamykanie się na nowoczesność. Czasy się zmieniają, dlatego w dobie Internetu i rozwoju nowoczesnych technologii, podstawowym narzędziem pracy świadomie prowadzonego Salonu powinien być program organizujący jego pracę w pełnym zakresie. Nie dziwi zatem fakt, że Aplikacja Gabi.NET.pl znajduje coraz większą liczbę zwolenników, którzy zmienili raz na zawsze swoje podejście do zarządzania Salonem. O opinię poprosiliśmy użytkowników Aplikacji Gabi.NET.pl - programu do zarządzania Salonem w systemie on - line.

Na pytania odpowiada Pani Renata Ogiela-Groneberg - właścicielka 2 Salonów urody, w Krotoszynie i Koźminie Wielkopolskim. Od 2005 roku prowadzi Salon kosmetyczno - fryzjerski oferujący usługi z dojazdem do Klienta.

DLACZEGO ZDECYDOWAŁA SIĘ PANI NA KORZYSTANIE Z APLIKACJI GABI.NET.PL?

Już przed otwarciem pierwszego salonu szukałam czegoś co pozwoliłoby mi usprawnić jego pracę, a po otwarciu drugiego okazało się to koniecznością. Wcześniej trudności sprawiało mi: ogarnięcie grafików pracowników, baz klientów, przyjmowanie rezerwacji, czasami czułam się zupełnie bezradna i jakbym traciła kontrolę. Dlatego też w tym samym dniu gdy wpadła mi w ręce reklama Aplikacji Gabi.NET.pl zadzwoniłam i już za dwa dni miałam umówione spotkanie i podpisaną umowę.

KTÓRE FUNKCJE PROGRAMU CENI PANI NAJBARDZIEJ?

Aplikacja ma kilka funkcji bez których nie wyobrażam sobie kierowania salonem np. moduł klienci, dzięki któremu bardzo szybko mogę sprawdzić jaki był ostatni zabieg, który z pracowników go wykonywał, co dokładnie było aplikowane, jak również szybko dodać nowych Klientów. Błyskawicznie można również sprawdzić jaki obrót robi dany pracownik, ile ma oczekujących zabiegów, ile wykonanych. Dostępność tej aplikacji z każdego urządzenia, które ma dostęp do Internetu sprawia, że nic nie umyka mojej uwadze.

JAK ZMIENIŁA SIĘ SYTUACJA W SALONIE OD KIEDY KORZYSTA PANI Z APLIKACJI?

Od kiedy używamy Aplikacji Gabi.NET.pl Klienci nie zapominają o wizycie w salonach ponieważ pomaga im

w tym przypomnienie SMS wysłane dzień wcześniej. Dla pracowników również jest to wygodne i funkcjonalne - Klienci wiedzą, że nawet pod nieobecność swojej ulubionej kosmetyczki lub fryzjerki ich preferencje w zabiegach zostaną uszanowane. W tej chwili nie wyobrażam sobie abym mogła kierować dwoma salonami bez Aplikacji Gabi.Net.pl - po prostu czuję, że trzymam rękę na pulsie cały czas.

Na pytania odpowiada Pani Blanka Naborowska właścicielka Salonu Estetyka Day SPA w Piasecznie przy ulicy Sienkiewicza 6.

JAK APLIKACJA GABI.NET SPRAWDZA SIĘ W CODZIENNEJ PRACY SALONU?

Aplikacja znajduje coraz większe zainteresowanie wśród Klientek zapisujących się na zabiegi do naszych salonów Spa. Najbardziej cenię sobie funkcję zapisów on-line: Klientka o każdej porze dnia może zapisać się na dowolnie wybrany zabieg. Z pozycji właściciela salonu bardzo fajną opcją, a zarazem przydatną jest kalendarz zapisów, który można zdalnie z każdego miejsca na świecie otworzyć i zobaczyć jak wyglądają zapisy. Dodatkowo bardzo sobie cenię statystyki Klientów, SMS'y, mailingi.

DLACZEGO WYBRAŁA PANI PROGRAM ON-LINE?

Idąc za nowoczesnością, chcieliśmy zaproponować naszym Klientom dogodne rozwiązania, ułatwiające zapisy. W dobie smartphonów, tabletów, ogólnie dostępnego Internetu aplikacja on-line bardzo ułatwia dokonanie zapisu.

CO ZMIENIŁO SIĘ W PANI SALONIE OD KIEDY ZACZĘŁA PANI PRACĘ Z APLIKACJĄ GABI.NET.PL?

Trudno powiedzieć czy coś się zmieniło, na pewno telefon na recepcji dzwoni rzadziej, ale nie znaczy to, że spadła ilość Klientek, z dnia na dzień mamy coraz więcej nowych, natomiast stałe Klientki zaczynają korzystać z zapisów on-line, a Panie Recepcjonistki mogą poświęcić więcej czasu na obsługę Klientów będących w naszym salonie.

Na pytania odpowiada Pani Beata Małeczka, która jest właścicielką Salonu Amarone w Łodzi przy ul. Białostockiej 7.

DLACZEGO WYBRAŁA PANI WŁAŚNIE APLIKACJĘ GABI.NET.PL?

Od dawna szukałam aplikacji zarządzającej salonem kosmetycznym. Codzienne zabieganie, życie w pośpiechu oraz rosnące wymagania Klientów spowodowały, iż zaczęłam szukać narzędzi, które pomogłyby mi w zarządzaniu firmą. Jest to wygodne, nie muszę ze sobą dźwigać kalendarza. Gdy chcę powrócić do historii wizyt danego Klienta, nie muszę kartkować księgi od początku roku. Pamięć jest ulotna, zatem warto trzymać takie informacje w miejscu, do którego jesteśmy w stanie zajrzeć z każdego miejsca na ziemi.

JAKIE FUNKCJONALNOŚCI APLIKACJI GABI.NET.PL NAJBARDZIEJ PANI CENI?

- elektroniczny kalendarz wizyt - dzięki kilku różnym widokom kalendarza wszystko jest pod kontrolą - nie muszę gorączkowo szukać wolnych terminów, gdy Klienci dzwonią i o to proszą - kilkoma kliknięciami załatwię każdą tego typu sprawę.

- zestawienie wizyt - po dłuższej przerwie Klientka przyszła na zabieg i prosi o powtórkę ostatniego zabiegu, gdyż była z niego zadowolona - dzięki zestawieniu wizyt, mogę szybko sprawdzić, nie tylko ostatnią wizytę i koszt jaki poniósł Klient, a także całą historię wszystkich spotkań. Do wszystkich wizyt mogę dodawać wewnętrzne notatki i odczytywać je w dowolnej chwili. Klient ceni to, że wszystko o nich pamiętam.

- statystyki obrotu - to chwila, jaką muszę poświęcić, aby móc odczytać statystykę obrotu miesięcznego i rocznego dla swojej księgowej. Oszczędza to czas w porównaniu do wcześniejszej biurokracji, której nikt z nas nie lubił.

- przypomnienia o umówionych wizytach - nie muszę o tym pamiętać. System poprzez wysyłkę SMS sam przypomina Klientowi o jego wizycie. Gdy coś wypadnie Klientowi i nie może przyjść, częściej teraz pamięta, aby zadzwonić i odwołać wizytę. W to miejsce mam jeszcze szansę zapisać na spotkanie inną osobę.

*Dziękujemy za rozmowy.
Wszystkim naszym Klientom
życzymy sukcesów
w prowadzeniu biznesu.*





gabinet
aplikacja

Intuicyjna Aplikacja
do zarządzania Salonem



www.gabi.net.pl



tel. 882 143 936



marketing@gabi.net.pl

APLIKACJA Gabi.NET to:

KORZYŚCI W ZARZĄDZANIU SALONEM

Dla Salonu

- Czytelny terminarz oraz dane kontaktowe do klientów
- Automatyczne powiadomienia o wizytach minimalizują ilość nieodbytych wizyt
- Własny program lojalnościowy - rabaty, bony
- Nowoczesna komunikacja - SMS, mailingi/NL, zapisy on-line.

Dla właściciela

- Czytelny grafik pracy - zliczone przepracowane godziny, dni urlopu oraz zwolnień lekarskich
- Statystyki obrotu Salonu w tym: klienci, zabiegi, pracownicy, produkty
- Zdalna koordynacja pracy Salonu, bez konieczności bycia w nim

KORZYŚCI BIZNESOWE DLA SALONU

W ramach Salonu

- Narzędzia do działań e-marketingowych w obrębie swojej bazy - większa aktywność klientów, pozyskanie nowych klientów
- Zwiększenie rentowności Salonu poprzez efektywniejsze, świadome zarządzanie

Zewnętrznie

- Budowanie relacji z klientem
- Wzmacnianie wizerunku Salonu
- Sprawna komunikacja z klientem

DOSTĘP DO STATYSTYK

źródła wiedzy do świadomego zarządzania Salonem

- Statystyki pracowników
- Statystyki klientów
- Statystyki obrotu
- Zestawienie wizyt
- Raporty kasowe
- Pro wizje dla pracowników

NARZĘDZIA PROMOCYJNE DOSTĘPNE Z POZIOMU APLIKACJI:



Mechanizm do masowej wysyłki Newsletterów
(Moduł Komunikacja)



Powiadomienia SMS/E-mail o wizycie
(Moduł Komunikacja)



SMS o treściach informacyjnych oraz marketingowych
(Moduł Komunikacja)



Programy lojalnościowe
(Moduł Produkty)



Funkcja zapisów on-line
(aktywna z poziomu strony www Salonu)

Rozwiń skrzydła pomimo kryzysu

Prowadzenie Salonu kosmetycznego w dzisiejszych czasach to z pewnością duże wyzwanie. Kryzys gospodarczy, liczna konkurencja, nowe wymagania i oczekiwania klientów na pewno nie pomagają spać spokojnie właścicielom Salonów. Prawdziwym zagrożeniem jest jednak niezrozumienie aktualnych potrzeb rynku i otoczenia biznesowego w jakim Salon funkcjonuje. To właśnie bierna postawa i spadek tempa rozwoju Salonu przyczyniają się do zmniejszenia

ODPOWIEDNIE ROZWIĄZANIA WPROWADZĄ NOWOCZESNOŚĆ, KTÓRA JEST WSZECHOBECNA W ŻYCIU CODZIENNYM, DZIĘKI TEMU USPRAWNIMY PRACĘ SALONU, POPRAWIMY KOMUNIKACJĘ Z KLIENTEM I OCZYWIŚCIE WPŁYNIEMY NA RENTOWNOŚĆ FIRMY.

zysków i pozycji na rynku usług kosmetycznych.

Właśnie teraz, kiedy na rynku

widoczny jest kryzys, można uzyskać przewagę nad uśpioną konkurencją. Mimo, że gospodarka zwolniła, Salony nadal powinny się rozwijać i to jest dobry moment na inwestycje. Wpłyną one zarówno na jakość świadczonych przez nas usług, wizerunek,

APLIKACJA GABI.NET.PL POZWALA NA TWORZENIE SPERSONALIZOWANYCH KAMPAII MARKETINGOWYCH, DZIĘKI KTÓRYM NAWIĄŻEMY KONTAKT Z KLIENTEM I ZBUDUJEMY JEGO LOJALNOŚĆ WOBEC SALONU.

a także usprawnią zarządzanie firmą. Odpowiednie rozwiązania wprowadzą nowoczesność, która jest wszechobecna w życiu codziennym, dzięki temu usprawnimy pracę Salonu, poprawimy komunikację z klientem i oczywiście wpłyniemy na rentowność firmy.

CZASY SIĘ ZMIENIAJĄ! OTWÓRZ SIĘ NA NOWE TECHNOLOGIE. W obecnej rzeczywistości musimy zacząć inwestować w nowoczesne

technologie, bo właśnie wzrost ich znaczenia w ostatnich latach wygenerował nowe potrzeby naszych Klientów. Doskonałym narzędziem odpowiadającym na potrzeby rynku jest internetowa Aplikacja Gabi.NET.pl. Wdrożenie programu jest banalnie proste i pozwoli zapanować nad wszystkimi aspektami zarządzania Salonem, zaoszczędzi czas, pieniądze, zbuduje trwałe relacje z naszymi klientami i zwiększy rentowność Twojego Salonu.

CZAS NA DOPIESZCZANIE SWOICH KLIENTÓW.

Zadowolony klient to podstawa dobrze prosperującego Salonu, taki klient nie tylko chętnie do nas wróci, ale z pewnością poleci nas swoim znajomym. Aplikacja Gabi.NET.pl pozwala na tworzenie spersonalizowanych kampanii marketingowych, dzięki którym nawiążemy kontakt z klientem i zbudujemy jego lojalność wobec Salonu. Wysyłanie przypomnień SMS/E-mail o wizycie, mailingi promocyjne, SMS'y o treściach informacyjnych czy marketingowych, możliwość tworzenia programów lojalnościowych, to dzisiaj podstawa

pozytywnych relacji z klientem. Istotne jest również umożliwienie klientom zapisania się na wizytę on-line. W ten sposób będą mogli w każdym momencie, nie wychodząc z domu, sprawdzić dostępność wolnych terminów i zapisać się na wizytę. Ponadto dzięki Aplikacji Gabi.NET.pl przechowujemy historię wizyt każdego klienta, to pozwala na profesjonalne przygotowanie się do każdej następnej wizyty, a w oczach klienta czyni z nas ekspertów.

Jako specjalistom w swojej dziedzinie właścicielom Salonów powinno zależeć przede wszystkim na ciągłym rozwoju, tylko w ten sposób można zapewnić klientom jakość usług, których oni oczekują i stabilną pozycję na rynku. Powiadomienia SMS

APLIKACJA GABI.NET.PL POZWALA NA WSPIERANIE DZIAŁAŃ SPRZEDAŻOWYCH W SALONIE. DZIĘKI NIEJ MAMY ELEKTRONICZNY PODGLĄD PRZEBIEGU SPRZEDAŻY I STANÓW MAGAZYNOWYCH. POZWALA NA BIEŻĄCE ŚLEDZENIE POSTĘPÓW SPRZEDAŻY I ZAPOTRZEBOWANIA NA NOWE KOSMETYKI, ZAINTERESOWANIA KONKRETNĄ MARKĄ CZY KATEGORIAMI PRODUKTÓW

czy zapisy on-line to rozwiązania, które wprowadziło już wielu właścicieli Salonów, dlatego nie ma na co czekać. Ułatwi one życie klientom, ale również zminimalizują ryzyko nieodbytych wizyt, dzięki czemu Salon zaoszczędzi czas i pieniądze.

OPROGRAMOWANIE NIE JEST PRZYPISANE DO JEDNEGO KOMPUTERA, MOŻESZ Z NIEGO KORZYSTAĆ MAJĄC DOSTĘP DO JAKIEGOKOLWIEK KOMPUTERA LUB TELEFONU Z DOSTĘPEM DO INTERNETU.

SPOSOBY NA DODATKOWE DOCHODY!

Szeroka oferta kosmetyków na rynku detalicznym powoduje zagubienie klientów we właściwym doborze pielęgnacji domowej i to daje kosmetyczce przewagę. Jako ekspert w pielęgnacji idealnie dobrać zestaw kosmetyków swojej klientce, a produkty detaliczne kupione w Salonie są idealnym przedłużeniem pielęgnacji profesjonalnej. I to jest główny czynnik mający wpływ na wzrost zainteresowania produktami profesjonalnymi w wersji detalicznej. Zatem jest to dobry moment na inwestowanie w sprzedaż detaliczną. Aplikacja Gabi.NET.pl pozwala na wspieranie działań sprzedażowych w Salonie. Dzięki niej mamy elektroniczny podgląd przebiegu sprzedaży i stanów magazynowych. Pozwala na bieżące śledzenie postępów sprzedaży i zapotrzebowania na nowe kosmetyki, zainteresowania konkretną marką czy kategoriami produktów. To znacznie podnosi wydajność sprzedaży, możemy mierzyć jej dynamikę i w porę reagować.

NIEOCENIONA WYGODA SYSTEMU ON-LINE

Wybierając nowoczesne oprogramowanie do Twojego Salonu pamiętaj aby była to aplikacja

funkcjonująca w systemie on-line. Dzięki temu masz nieprzerwany wgląd w aktualną sytuację Salonu, uzyskujesz bieżący dostęp do raportów pracowniczych, klienckich czy magazynowych, z dowolnego miejsca o każdej porze. Używając aplikacji on-line Twoje dane są bezpieczne, zapisywane i przechowywane na bezpiecznych serwerach. Oprogramowanie nie jest przypisane do jednego komputera, możesz z niego korzystać mając dostęp do jakiegokolwiek komputera lub telefonu z dostępem do Internetu.

Aplikacja Gabi.NET.pl ma w sobie niesamowity potencjał i daje szansę na rozwój Twojego Salonu. Nowe uproszczone podejście do zarządzania i kontaktu z klientem jest niezbędne w poruszaniu się po coraz bardziej wymagającym rynku. Nie przepij swojej szansy, pamiętaj, że Salon zarządzany efektywnie i nowoczesnie, jest miejscem, które potrafi zatrzymać klientów na dłużej.

*Natalia Waldowska
Specjalista ds. PR i marketingu
Gabi.NET w sieci*

www.gabi.net.pl
marketing@gabi.net.pl
tel: 882 143 936

Mini słowniczek TechnoBEAUTY

część
1

Aplikacja internetowa:

jest programem on-line znajdującym się na serwerze i komunikującym się z użytkownikiem za pomocą przeglądarki internetowej. Inaczej mówiąc jest to zwykła statyczna strona internetowa, ale wchodząca w interakcję z użytkownikiem, czyli osoba użytkująca aplikację/program on-line otrzymuje odpowiedź programu na swoje wykonywane czynności. Dostęp do aplikacji mamy przez cały czas, warunkiem jest połączenie z Internetem.

Serwer:

jest to taki centralny komputer, który świadczy usługi dla innych komputerów połączonych siecią, np. za pośrednictwem Internetu. Zadaniem serwera jest bezpieczne przechowywanie i udostępnianie zasobów, danych.

Moduły aplikacji:

to oddzielne funkcjonalności, które przywołują odpowiednie treści, dane. Modułowa budowa aplikacji jest elastycznym narzędziem dopasowanym do potrzeb użytkownika, ułatwia zarządzanie danymi.

Program on-line:

jest to program, którego używamy za pośrednictwem Internetu, a dokładniej dzięki przeglądarkom internetowym. Główną zaletą programu on-line jest możliwość korzystania bez jego wcześniejszej instalacji czy pamiętania o regularnych uaktualnieniach, jak np. korzystanie z dostępu przez Internet do konta bankowego czy poczty elektronicznej. Dostęp do niego uzyskujemy za pośrednictwem określonej strony, gdzie mamy założoną skrzynkę. Używanie takich oprogramowań sprawia, że nie musimy martwić się żadnymi problemami technicznymi.

E-marketing:

marketing internetowy, forma marketingu, używająca jako środka przekazu Internetu i stron WWW. Służy do przesłania informacji marketingowej i pozyskania klientów. Przykłady marketingu internetowego to: mailing promocyjny inaczej e-mail marketing - Newsletter, banery, reklamy multimedialne, różne formy reklam zamieszczane na stronach internetowych, e-mail spam itp.

E-komunikacja:

forma marketingu bezpośredniego wykorzystująca pocztę elektroniczną jako narzędzie komunikacji z Klientem.

Obejmuje między innymi: wysyłkę wiadomości e-mail, zarządzanie bazami adresów e-mail, tworzenie i rozbudowa baz adresów, obsługa informacji zwrotnych, przygotowywanie treści oraz kreacji wiadomości e-mail. Najpopularniejszymi narzędziami e-komunikacji są: Newsletter, dzienniki elektroniczne, reklamy w wiadomościach e-mail.

Newsletter:

To forma elektronicznego listu, biuletynu za pośrednictwem którego nasi Klienci otrzymują informacje od Salonu. Inaczej mówiąc jest to usługa, polegająca na wysłaniu na adres osoby (subskrybenta) zapisującej się na Newsletter - powiadomienia o nowościach, wydarzeniach czy promocjach w naszym Salonie.

Przypomnienia SMS / e-mail:

element komunikacji z Klientem, powiadomienia pozwalające w szybki sposób informować Klienta o istotnych kwestiach, np. o terminie najbliższej, zaplanowanej wizycie w naszym Salonie. Dzięki informacjom przesyłanym na telefon komórkowy lub pocztę e-mail nic nie umknie uwadze Klientów, a płynność komunikacji zostaje zachowana.

Przeglądarka internetowa:

nazywana też przeglądarką WWW, to program komputerowy służący do pobierania i wyświetlania stron internetowych, a także odtwarzania plików multimedialnych. Przykłady przeglądarek internetowych: Internet Explorer, Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Opera.

Zapisy on-line:

najprościej są to „zapisy za pośrednictwem Internetu”, to funkcja pozwalająca Klientowi z dowolnego miejsca, o każdej porze zapisać się na wybraną usługę w naszym Salonie przez naszą stronę WWW.

Portal, serwis internetowy:

(ang. Website) grupa powiązanych ze sobą stron w celu poszerzenia funkcjonalności, tematyki danej strony internetowej. Poza treścią statyczną, mają często sekcję wiadomości oraz możliwości logowania się, zapamiętywania preferencji odbiorców. W serwisie mogą występować takie elementy jak: formularze czy aplikacje. Serwisy mogą być tematyczne poświęcone jednemu zagadnieniu, lub ogólne zajmujące się kilkoma tematami.

Pracownicy wciąż boją się sprzedawać?

Nie wiesz jak zachęcać do kupowania kosmetyków do pielęgnacji domowej?

Zniżki tylko jednorazowo przyciągają klientów?



Przyjedź na szkolenie i zastosuj wiedzę, która zwiększy twój zysk



Sekrety zdobywania nowych klientów Potrzebujesz zapelnąć puste gabinety?

Szkolenie z nowych technik marketingowych, które pokonają twoją konkurencję. Nauczysz się nowych, efektywnych technik reklamowania twoich usług przy małym budżecie. Dostaniesz gotowe rozwiązania, które pozwolą ci łatwo zachęcić nowych klientów do twojego salonu. Zapomnij o zniżkach! Zobacz jak możesz się wyróżnić na tle twojej konkurencji!
Data: 17.09.2013, Warszawa, cena 327 PLN



Sale up! Masz już dość jednorazowych klientów?

Szkolenie ze sprawdzonych sposobów na polecenie dodatkowych produktów i usług salonu beauty. Poznasz sprawdzone sposoby na to jak proponować klientom dodatkowe produkty i usługi, by zadowolony klient chciał kupować więcej i polecał cię znajomym. Zaczynaj nowy rozdział swego biznesu i naucz się prostych sposobów prezentowania twojej oferty!
Data: 15.10.2013, Warszawa, cena 327 PLN



Beauty Team 2.0 Ciągłe słyszysz od swoich pracowników: „nie da się”? Masz już tego dość?

Szkolenie z rekrutacji i motywowania pracowników salonu beauty. Otrzymasz konkretny plan działania jak efektywnie motywować pracowników do zwiększania sprzedaży oraz dokładny przepis na zatrudnienie najbardziej perspektywicznych pracowników do twojego zespołu. Skończ ze starymi przyzwyczajeniami, zacznij działać według nowego modelu i zobacz jak to wpłynie na twój sukces w biznesie!
Data: 5.11.2013, Warszawa, cena 327 PLN

Szczegółowe informacje i dużo darmowej wiedzy na temat zwiększania efektywności salonu beauty:

www.szkolenia.spainstytut.pl

Zapisz się na 3 szkolenia a otrzymasz prezent o wartości 157 PLN



5 kroków skutecznej sprzedaży – szkolenie na DVD

Bądź zawsze na 100%

Marta Fiłoń,
trener biznesu
spa&beauty

Zobacz co uczestnicy mówią o moich szkoleniach:

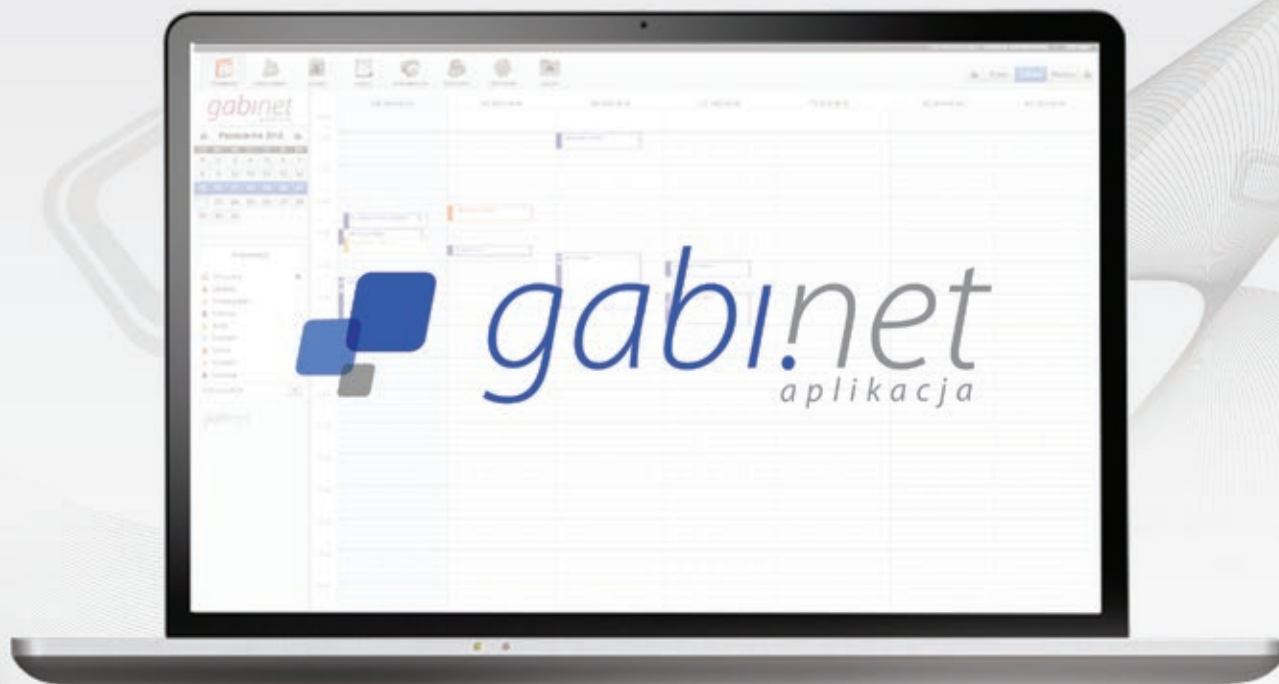
„Wiedza podana w pigułce, teraz tylko muszę wprowadzić to w życie”
Jola, Warszawa

„Nie spodziewałam się, że w jeden dzień mogę się tyle nauczyć”
Agnieszka, Gliwice

„Najbardziej podobały mi się ćwiczenia praktyczne, dzięki czemu odkryłam swoje błędy, których nie byłam świadoma”
Magda, Żyrardów

„Bardzo wartościowe szkolenie, uświadomiłem sobie, że mam dużo pracy przed sobą, ale przynajmniej wiem od czego zacząć”
Andrzej, Warszawa





Internetowa Aplikacja Gabi.NET.pl Do zarządzania Salonem

- Przejrzysty **terminarz** wizyt
- Czytelny **grafik pracy**
- Bezpieczna **baza danych o Klientach**
- Funkcja powiadomień **SMS/E-mail** o terminach wizyt
- Uporządkowany **katalog usług**
- Wiarygodne **raporty i statystyki** obrotu
- Narzędzie do wysyłki **Newsletterów**
- **Baza danych o produktach** z opcją sprzedaży detalicznej
- **Komunikacja SMS** o treściach informacyjnych oraz marketingowych

Pobierz wersję demo
Testuj bezpłatnie przez 14 dni

www.gabi.net.pl
marketing@gabi.net.pl
tel: 882 143 936