



Aplikacja  
GABI.NET.PL  
**2 miesiące**  
za **1 PLN\***

\* Przy podpisaniu umowy na hasło "Biuletyn"

Bądź  
**ONLINE**

Słowniczek  
**TECHNOBEAUTY**

# POMYŚL INACZEJ

o swoim Gabinetcie...

E-ZARZĄDZANIE - krok naprzód w stronę efektywnej pracy

**Jakość obsługi  
klienta  
ma największe  
znaczenie dla  
konsumentów\***



\*Źródło: Questus dla Gabi.NET w sieci,  
Raport: Rynek usług kosmetycznych w Polsce. Trendy, kierunki rozwoju, strategie i metody działania.  
Zachowania klientów. Marzec 2012

**21,9%** profesjonalna obsługa  
**20,0%** efekt końcowy zabiegu  
**16,6%** jakość użytych produktów  
**16,4%** atmosfera, jaka panuje  
w trakcie zabiegu

**Zadbaj profesjonalnie  
o jakość obsługi swoich klientów,  
poznaj potencjał**

 **gabi.net**  
aplikacja

Aplikacja  
GABI.NET.PL  
**2 miesiące  
za 1 PLN\***  
\* przy podpisaniu umowy na hasło "biuletyn"



[www.gabi.net.pl](http://www.gabi.net.pl)



tel. 882 143 936



[marketing@gabi.net.pl](mailto:marketing@gabi.net.pl)

# POMYŚL INACZEJ

## o swoim Gabinetcie...

JESTEM KOSMETYCZKĄ Z 20 LETNIM DOŚWIADCZENIEM, OD 16 LAT PRACUJĘ SAMA DLA SIEBIE W SWOIM GABINETCIE. I WCIAŻ ZADAJĘ SOBIE TE SAME PYTANIA: CO ZROBIĆ ABY BYŁO WIĘCEJ KLIENTÓW, JAK ZWIĘKSZYĆ OBRÓT I ZAROBIĆ NA WSZYSTKO...

Te tematy są wciąż aktualne, niezależnie od koniunktury, wielkości gabinetu, oferty zabiegowej czy ilości pracowników. I tak jak zapewne większość z Was, również zastanawiam się jak powiększyć i uatrakcyjnić ofertę: czy powinnam zainwestować w nową markę kosmetyczną, czy w nowy „kosmiczny” sprzęt. W ostatnich 2 latach interesowałam się intensywnie kursami sprzedażowymi dla branży beauty. Kursów jest dużo, wszystkie uczą sprawdzonych technik sprzedaży, ale ich przekaz nie zawsze był dla mnie jasny, brakowało elementu nadającego sens. Zastanawiałam się wielokrotnie co jest najistotniejsze, aż wreszcie zrozumiałam, że słowem kluczem, jest EKSPERT!

**Aby kosmetyczka sprzedała, niezależnie usługę czy krem musi postawić się w roli eksperta. Przy czym wiarygodność eksperta musi być poparta wiedzą i doświadczeniem.**

Klienta nie da się oszukać złudzeniem, pozorami czy też wyuczonymi gestami. Niezależnie od tego czy sprzedajemy usługi, czy kosmetyki, musimy być w tym wiarygodni, czyli profesjonalni.

My kosmetyczki, właścicielki gabinetów, gdy szukamy nowych kosmetyków, zabiegów czy sprzętu do swojego gabinetu to zwracamy uwagę przede wszystkim na... MARKĘ. Podobnie jest w przypadku naszych klientów. Zatem jeśli zadbamy o swoją markę pro

fesjonalnie, będziemy postrzegani jako wiarygodni eksperci.

Na bycie wiarygodnym EKSPERTEM - czytaj „wiarygodną MARKĄ” składa się wiele czynników, m.in. dbanie o swój warsztat zawodowy. Ale klient patrzy na nas nie tylko przez pryzmat dotyku, relaksu, efektu po zabiegu. Zwraca uwagę też na jakość obsługi, na to czy jego czas jest dla nas ważny, w jaki sposób komunikujemy się z Nim, czy dbamy o Jego lojalność. Podwyższenie jakości obsługi klienta w swoim gabinecie potraktujmy zatem jako inwestycję, jako wzmocnienie swojej marki, jako wzmocnienie wizerunku eksperta.

Aplikacja Gabi.NET.pl jest dopełnieniem Twojego profesjonalizmu zarówno w prowadzeniu firmy, zarządzaniu pracownikami jak również w obsłudze klienta.

Anna Grela, Koordynator merytoryczny  
„Gabi.NET w sieci”

Wydawca Gabi.NET sp. z o.o. ul. Dąbrowskiego 247/249 93-231 Łódź



[www.gabi.net.pl](http://www.gabi.net.pl)



tel. 506 024 106



[biuro@gabi.net.pl](mailto:biuro@gabi.net.pl)

# E-ZARZĄDZANIE

## krok naprzód w stronę efektywnej pracy salonu.

**Wprowadzając e-zarządzanie w swoim gabinecie wykorzystujesz ogromny potencjał drzemący w najważniejszym obszarze Twojej codziennej pracy.**

**Dlaczego warto zacząć i czym jest e-zarządzanie?**

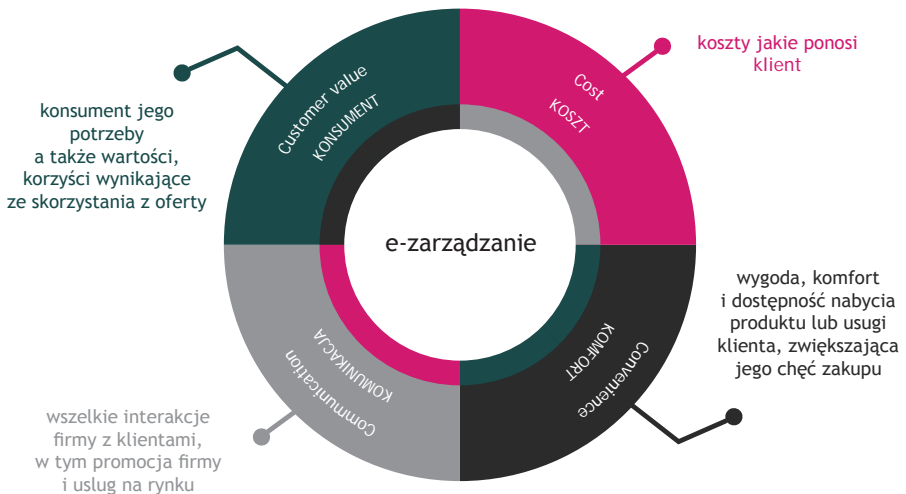
**Zacznijmy od początku.**

**ZARZĄDZANIE TO NIEUSTANNY PROCES, OPIERAJĄCY SIĘ NA CZTERECH ZASADNICZYCH FILARACH TAKICH JAK: PLANOWANIE, ORGANIZACJA, MOTYWOWANIE I KONTROLOWANIE. ZARZĄDZAMY PO TO, BY DZIAŁAĆ SPRAWNIEJ, BARDZIEJ EFEKTYWNIE, ALE PRZEDE WSZYSTKIM - BY OSIĄGAĆ JAK NAJWIĘKSZE ZYSKI.**

Doskonałe usługi, najnowocześniejszy sprzęt i nieustanne inwestycje przyniosą marne efekty, jeżeli nie będą właściwie zarządzane. Skup się zatem w pierwszej kolejności na wyborze najlepszych, najbardziej skutecznych narzędzi do zarządzania i pomnażania zysku. E-zarządzanie to nie przeciwieństwo tradycyjnego zarządzania, to dalszy krok i dostęp do lepszych narzędzi. Zatem e-zarządzanie to naturalny etap, który w najbliższej przyszłości czeka wszystkie firmy.

Dlaczego e-zarządzanie jest doskonalszą wersją zarządzania za pomocą tradycyjnych narzędzi?

By odpowiedzieć na to pytanie warto najpierw powrócić do naczelnych praw i zasad zarządzania. Wśród nich znajduje się koncepcja marketingu mix 4C, stworzona przez Roberta F. Lauterborna i od tamtej pory uważana za credo menedżerów każdej branży:



*Jak wykorzystać tę koncepcję w praktyce? Zastanówmy się nad wykresem i spróbujemy omówić go na konkretnych przykładach.*

## KONSUMENT

Jak sprawić, by nasi klienci otrzymywali korzyści, których oczekują? Przecież każdy z nich ma inne potrzeby! Doskonałym rozwiązaniem, które umożliwia e-zarządzanie jest wykorzystanie aplikacji do zarządzania salonem. Dzięki niej, po jednym kliknięciu myszką mamy dostęp do całej historii wizyt danego klienta i usług, z których skorzystał. Jeżeli dodatkowo udało nam się zauważyć jakieś szczególne preferencje klienta, wszystko możemy zanotować w notatce przy zapisie danego klienta. Pozwoli to na indywidualne podejście do każdego klienta, który z pewnością to doceni i będzie chciał wracać do naszego salonu.

Największe znaczenie dla konsumentów ma jakość obsługi klienta

profesjonalna obsługa (21,9%),

efekt końcowy zabiegu (20,0%),

jakość użytych produktów (16,6%)

atmosfera, jaka panuje w trakcie zabiegu (16,4%)

Źródło: *Questus dla Gabi.NET w sieci, Raport: Rynek usług kosmetycznych w Polsce. Trendy, kierunki rozwoju, strategię i metody działania. Zachowania klientów. Marzec 2012*

## KOSZT

Po pierwsze minimalizuj swoje koszty - dzięki aplikacji, w cenie abonamentu do dyspozycji masz zarówno terminarz, grafiki pracy, narzędzia do zarządzania salonem, jak i narzędzia marketingowe - takie jak mailing, smsy marketingowe, smsy przypominające o wizycie czy bazy danych marketingowych. Zatem dwa narzędzia w jednym - to Twoja pierwsza, bardzo duża oszczędność.

Po drugie spraw, by klientka w usłudze widziała jak najwięcej usług towarzyszących. Za pomocą aplikacji możesz np. wysłać swoim klientkom Newsletter z poradami. Ciebie nie kosztuje to nic, a dla klientek stanowi wartość dodaną.

Po trzecie pamiętaj, że kosztem jest nie tylko pieniądze, ale i czas. Staraj się oszczędzać czas klientki -

poprzez udostępnienie zapisów online, przypomnienia SMS, w końcu precyzyjnie dopasowane zapisy w terminarzu.

## KOMFORT

Należy zadbać o to, by klientka dostrzegła jak największą zaletę dokonania danego zakupu. Aplikacja pomoże Ci w dostarczeniu dodatkowych wartości, które nie będą wymagały od Ciebie żadnych nakładów finansowych, a z perspektywy klientki zwiększą wartość usług, a więc i chęć do zakupu. Dzięki aplikacji możesz wysłać Newsletter, zarówno z personalną ofertą na zabieg jak i z wartościowymi informacjami. Możesz również na podstawie danych o klientach tworzyć unikalne oferty dla nich. W końcu rzecz najważniejsza - aplikacja pozwala Ci maksymalizować komfort dokonywania zapisu na usługę. Klient może zapisać się z dowolnego miejsca, o dowolnej porze, bez konieczności rozmów telefonicznych i wertowania kalendarzy. To wygoda i oszczędność czasu, którą docenią wszyscy.

Źródło: *Wielkopolski Instytut Jakości Sp. z o.o. dla zamawiamwizyte.pl Sp. z o.o. Badanie przeprowadzone w czerwcu 2010 roku*

## KOMUNIKACJA

Aplikacja oferuje nam wiele skutecznych form komunikacji z klientem. Dzięki niej możliwe jest wysyłanie Newsletter'ów, czyli informacji skierowanej bezpośrednio do Twoich klientów. Co więcej, obserwując dane i statystyki w aplikacji, możesz zobaczyć, że Twoja klientka, która kiedyś regularnie odbywała zabiegi od dawna nie pojawiała się w salonie. Jesteś w stanie w kilka chwil, bezkosztowo wygenerować spersonalizowaną wiadomość mailową, w której zaprosisz swoją klientkę na jej ulubiony zabieg. Bezpośrednio z maila możesz przekierować ją na zapis online, który zajmie jej dosłownie minutę. A co gdy zapisze się, ale zapomni o wizycie? Nie zapomni - aplikacja wyśle za Ciebie przypomnienie o wizycie dzień przed jej terminem.

Podsumowując, e- zarządzanie, to nowoczesne narzędzie, które pozwoli Ci:

- Lepiej obsługiwać klientów
- Budować lojalność i powiększać grono stałych klientów
- Obserwować zachowania i preferencje klientów
- Skutecznie modyfikować i doskonalić ofertę salonu
- Maksymalizować efektywność salonu
- Oszczędzać czas, zmniejszać wydatki

*Prowadzenie salonu branży beauty, niezależnie od jego profilu wymaga od właściciela odpowiednich kompetencji i sporego nakładu pracy.*

# Bądź Online!

**Coraz większe znaczenie dla skuteczności prowadzonych działań ma odpowiednie zorganizowanie codziennej pracy z wykorzystaniem nowoczesnych rozwiązań online takich jak Aplikacja Gabi.NET.pl. Jej praktyczność oraz prostą obsługę doceniają pracownicy salonów, ich właściciele, jak również klienci, korzystający z usług.**

## **PONIŻEJ PREZENTUJEMY OPINIE NASZYCH KLIENTEK, NA CO DZIEŃ KORZYSTAJĄCYCH Z APLIKACJI GABI.NET.PL**

*Na pytania odpowiada Agnieszka Wyskok, właścicielka Salonu La Medica Day Spa, mieszczącego się w Częstochowie na ul. Czecha 16/36.*



**PANI AGNIESZKO, PROSZĘ POWIEDZIEĆ JAK ZMIENIŁA SIĘ SYTUACJA W PANI SALONIE OD KIEDY KORZYSTA PANI Z APLIKACJI GABI.NET.PL?**

*Odp. Mój salon z aplikacji korzysta dopiero pół roku, ale już widzę jak system ułatwia pracę recepcji oraz jak bardzo usprawnia kontakty z klientami. Przede wszystkim klientki są zadowolone, ponieważ dzień przed umówioną wizytą dostają SMS przypominający o zabiegu w salonie w dniu następnym, dzięki temu praktycznie nie mamy już sytuacji, że klientka umówiona na zabieg zapomina o wizycie.*

**CZY JEST DLA PANI WAŻNE TO, ŻE PROGRAM FUNKCJONUJE W SYSTEMIE ONLINE?**

*Odp. Tak, oczywiście. My kobiety działamy często*

*impulsywnie np. przeglądając strony internetowe natrafiamy na interesujący zabieg, na który właśnie w tym momencie chcemy się umówić, a tutaj bez względu na to, czy jest środek nocy lub niedziela system online nam to umożliwia. Często jesteśmy w pracy i nie chcemy żeby wszyscy współpracownicy słyszeli, że prowadzimy w pracy prywatne rozmowy telefoniczne, klikamy na rezerwację online i jesteśmy umówione.*

**KTÓRE FUNKCJONALNOŚCI W APLIKACJI CENI PANI NAJBARDZIEJ I DLACZEGO?**

*Odp. System oszczędza czas pracy managera lub właściciela rozliczając pracowników z wykonanych zabiegów, czasu pracy, efektywności w sprzedaży produktów detalicznych. Wszystkie te prace, które pochłaniały wiele czasu są dostępne jednym kliknięciem. Właściciel w dowolnym miejscu z dostępem do Internetu kontroluje pracę salonu. Statystyki z obrotów, wysyłki SMS do całej bazy lub wybranych klientów z informacją o promocjach to naprawdę dobrze zainwestowane pieniądze które warto wydać.*

Na pytania odpowiada Pani Agnieszka Sawczyńska - Marketing Manager Kliniki Piękna Noa Clinic, mieszczącej się we Wrocławiu, przy ulicy Legnickiej 56.



noa clinic

#### PROSZĘ POWIEDZIEĆ W JAKICH SYTUACJACH APLIKACJA GABI.NET.PL SPRAWDZA SIĘ NAJLEPIEJ?

Odp. Sprawdza się w przypadku, kiedy ruch telefoniczny w recepcji jest wzmocniony i pacjent może sam się zapisać online na zabieg kosmetyczny czy na masaż. Operacje plastyczne są umawiane telefonicznie, natomiast pozostałe zabiegi poprzez funkcję zapisów online, gdzie w zakładce „usługi” są wyszczególnione zabiegi i ich wykonawcy - można sobie wybrać usługę z listy, co bardzo odciąża recepcję.

#### DLACZEGO ZDECYDOWAŁA SIĘ PANI NA ZAKUP PROGRAMU ONLINE?

Odp. Po pierwsze - tendencja rynkowa i wzrost popularności nowych wirtualnych rozwiązań. Po drugie - nasi pacjenci, korzystający na co dzień ze smartfonów, poza tym wiele zakupów dokonuje się już przez Internet, do większości prywatnych lekarzy można zapisać się online całą dobę. Muszę przyznać, że dzwonienie do rejestracji wyprowadza pacjentów z równowagi - linie telefoniczne są przeciążone, pacjenci uciekają wtedy do konkurencji albo nabierają negatywnego nastawienia do placówki, dlatego tak istotne są dla nas zapisy online.

#### CZY JEST PANI ZADOWOLONA Z PROGRAMU, KTÓRĄ FUNKCJĘ PROGRAMU CENI PANI NAJBARDZIEJ?

Odp. Tak, jestem bardzo zadowolona. Podoba mi się miejsce, gdzie mogę zbierać dane o pacjentach, o ich upodobaniach i wykonywanych zabiegach, to bardzo ułatwia naszą pracę i pozwala na indywidualne podejście do każdego z naszych pacjentów.

---

Na pytania odpowiada Iwona Kosiba, właścicielka Gabinetu masażu Body My Home, mieszczącego się w Krakowie, przy ulicy Karmelickiej 15.



BODY  
MY  
HOME

PROSZĘ POWIEDZIEĆ DLACZEGO UZNAŁA PANI, ŻE TEGO TYPU PROGRAM JEST POTRZEBNY W PANI SALONIE?

Odp. O programie usłyszałam w jednym z programów telewizyjnych, już wcześniej zastanawiałam się nad zmianą sposobu pracy w gabinecie (zapisywanie klientów, statystyki wizyt, praca personelu). Dotychczas używaliśmy zwykłych papierowych kalendarzy - niezbyt wygodna metoda i wymagająca telefonicznego informowania pracowników o ich grafiku pracy, dodatkowo wszystkie inne informacje jak: statystyki, obroty, godziny pracy wymagały wielu godzin podliczania, sprawdzania, analizowania, było to dość monotonne i pracochłonne, zwłaszcza, że oprócz prowadzenia firmy przeprowadzam również zabiegi.

#### KTÓRA Z FUNKCJONALNOŚCI APLIKACJI GABI.NET.PL NALEŻY DO PANI ULUBIONEJ?

Odp. Uważam, że wszystkie funkcje, jakie posiada ta aplikacja są niezastąpione, przede wszystkim oszczędzają czas. Dzięki możliwości otwierania aplikacji przez wszystkie nośniki mam do niej dostęp w każdym miejscu i czasie. Dodatkowym atutem jest dostęp pracowników do swoich grafików i terminarza - w każdej chwili mogą sprawdzić jak układa się ich dzień pracy.

#### W JAKICH SYTUACJACH APLIKACJA GABI.NET.PL SPRAWDZA SIĘ NAJLEPIEJ?

Odp. Możliwość dostępu do aplikacji z każdego miejsca umożliwia zapisanie wizyty, nawet gdy robimy zakupy. Dodatkowo chcąc szybko zadzwonić do klienta mamy możliwość w łatwy sposób wyszukać nr telefonu, imię, nazwisko w zakładce klienci. Bardzo dobrze sprawdza się również system przypominania SMS, dzięki temu ograniczyliśmy ilość zapomnianych wizyt.

**Konkurencja nie śpi, zatem nie czekaj i wprowadź tak jak nasze Klientki nowoczesne rozwiązania usprawniające pracę w Twoim salonie, pobierz bezpłatną wersję demo i sprawdź możliwości Aplikacji**



aplikacja

Bardzo dziękujemy za rozmowy i oczywiście trzymamy kciuki za dalsze sukcesy zawodowe naszych Klientek.

Przygotowanie:

Natalia Waldowska, Specjalista ds. PR i Marketingu „Gabi.NET w sieci”



# Zarządzanie Salonem w XXI wieku.

*Sukces naszego salonu zależy od wielu czynników. Jednym z głównym jest właściwe zrozumienie aktualnych potrzeb rynku i otoczenia biznesowego w jakim firma funkcjonuje. Wymagania rosną z roku na rok. Renoma gabinetu, a także jakość świadczonych przez niego usług już nie wystarczą. Nowe oczekiwania Klientów i wzrost konkurencji sprawiają, że salon musi otworzyć się na nowe rozwiązania i wprowadzić niezbędne zmiany w prowadzeniu biznesu.*

## Wyjdź naprzeciw nowoczesnym technologiom

Świat się zmienia, branża usług kosmetycznych także. Wraz z gwałtownym rozwojem nowych technologii i Internetu jaki dokonał się w ostatnich kilkunastu latach pojawiły się nowe sposoby sprzedaży, promocji i obsługi klienta. Niemal każdy salon posiada własną stronę internetową, warto zatem zastanowić się czy nie przyszedł czas by zaopatrzyć się w profesjonalny program do zarządzania salonem w systemie online. Tego typu aplikacja jest jednocześnie terminarzem wizyt, czytelnym grafikiem pracy, bazą wiedzy o naszych klientach i usługach, a także narzędziem do samodzielnej obsługi e-marketingowej.

W dobie kryzysu, gdy najważniejszym wyzwaniem salonu jest znalezienie sposobu na zmniejszenie kosztów przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości świadczonych usług, aplikacja do zarządzania Salonem jest idealnym rozwiązaniem. Dzięki niej nie tylko wprowadzisz nowoczesne zarządzanie w Salonie, ale również usprawnisz jego działanie, zoptymalizujesz pracę personelu oraz nawiądziesz sprawną komunikację z Klientami. Niewątpliwą zaletą aplikacji jest jej dostępność: pozwala na wgląd w aktualną sytuację panującą w salonie w każdym czasie, z każdego miejsca na świecie.

## Zadbaj o właściwą promocję

Profesjonalne podejście do klienta, dążenie do jak najlepszego zaspokojenia jego potrzeb to najważniejsze cele jakie stoją przed każdym przedsiębiorcą. Nie można sobie pozwolić na jakiegokolwiek zaniedbania w tej dziedzinie. Na szczęście oprogramowanie do zarządzania salonem świetnie sprawdza się także jako narzędzie do prowadzenia skutecznej i bezpiecznej kampanii promocyjnej Salonu.

pełnej bazy wizyt danego klienta, automatyczne powiadomienia SMS z aktualnymi promocjami oraz umówionymi wizytami czy wysyłka mailingów reklamowych, dają klientowi poczucie, że o nim pamiętamy i dbamy, aby został obsłużony w pełni profesjonalnie. Takie działania marketingowe dają najlepsze efekty, bo trafiamy bezpośrednio do klienta.

Dlatego jeżeli jesteś osobą ceniącą swój czas i pieniądze wykorzystaj aplikację do tworzenia trwałych więzi z Klientami i utrzymywanie kontaktu z nimi. Możliwość umawiania wizyty on-line, posiadanie

Aplikacja daje nam jeszcze jedną możliwość promocji naszego salonu: prowadzenie programu lojalnościowego, który z pewnością pozwoli na zbudowanie trwałych i pozytywnych relacji z Klientem.



## Postaw na wykwalifikowaną kadre

Profesjonalna obsługa stanowi główny czynnik wpływający na poziom zadowolenia Klientów z usług. Cennym kapitałem jest zatem wykwalifikowany personel, który odznacza się profesjonalnym podejściem do klienta. Często to właśnie dobrze przeszkolona kosmetyczka przyciąga za sobą rzeszę klientów. Nie chodzi tu jednak tylko o wiedzę merytoryczną, doskonałą znajomość zabiegów i produktów kosmetycznych. Dzisiaj potrzebna jest również wybrana wiedza z zakresu zarządzania, marketingu czy sprzedaży produktów w salonie. Przydaje się także wiedza psychologiczna wspierająca rozwój, zarówno swój jak i naszych pracowników.

Internet oraz nowoczesne narzędzia technologiczne są nie tylko proste i przyjazne w obsłudze, mają również niesamowity potencjał i dają szansę na rozwój naszego salonu. Nowe uproszczone podejście

do zarządzania i marketingu jest niezbędne w poruszaniu się po coraz bardziej wymagającym rynku. Salon zarządzany efektywnie i profesjonalnie, jest miejscem, które potrafi zatrzymać klientów na dłużej.

*Natalia Waldowska Gabi.NET w sieci.*



# Mini słowniczek TechnoBEAUTY

## część 2

### **Cookie (ciasteczko):**

niewielki plik tekstowy zapisywany na dysku komputera użytkownika w momencie odwiedzania danej strony internetowej, pozwalający na jego identyfikację.

### **Domena:**

nazwa w systemie dns (DNS - ang. system nazw domenowych) służy do identyfikowania i porządkowania zasobów Internetu. W uproszczeniu domeną można nazwać adres portalu internetowego (domeną np. jest „gabi.net.pl”). Rozszerzenia domen mają swoje znaczenie (np. com - witryny komercyjne, .edu - witryny edukacyjne, .gov - witryny rządowe). Subdomena - domena funkcjonująca w obrębie domeny wyższego poziomu.

### **Targetowanie:**

kierowanie reklamy do z góry określonej grupy osób. Targetowanie może dotyczyć reklamy bannerowej, mailingu, reklamy na FB itp. Wybór grupy docelowej opiera się na kryteriach demo- i socjograficznych (wiek, płeć, miejsce zamieszkania, zainteresowania, zawód itp.).

### **Link do zapisów on-line:**

Link przekierowujący do panelu, w którym klient może zapisać się na wizytę w salonie. Link zostaje umieszczony najczęściej w kodzie źródłowym naszej strony internetowej, można go jednak umieścić w dowolnym wybranym miejscu. Dzięki zapisom on-line klient może z dowolnego miejsca, o każdej porze, zapisać się na wybraną usługę za pośrednictwem strony internetowej salonu. W momencie kiedy klient zapisuje się on-line na wizytę w naszym salonie, pozostawia dane, które automatycznie zapisują się w bazie klientów w module „Klienci” w Aplikacji Gabi.NET.pl, zatem klient zostaje dodany do bazy klientów.

### **Pop up:**

potocznie określany: „wyskakującym oknem”, jest jedną z funkcji stron www, która powoduje automatyczne uruchomienie się nowego okna z określoną treścią. Pop up może zawierać np. dodatkowe menu nawigacyjne, krótki tekst pomocy, wyjaśnienie terminu, dodatkowe informacje, powiększony obrazek czy reklamę.

### **Format CSV:**

format przechowywania danych w plikach tekstowych, pozwalający na tworzenie bazy klientów zgodnie ze wcześniej przyjętą specyfikacją. Zachowanie odpowiedniej struktury pozwoli uniknąć potencjalnych problemów np. podczas importu bazy klientów i oczywiście skróci czas tego importu.

### **Import Klientów:**

aplikacja posiada funkcję importu klientów, która pozwoli zaoszczędzić wiele godzin wprowadzania danych na komputerze. Jeżeli posiadasz już bazę informacji na temat swoich klientów zapisaną w formie arkusza kalkulacyjnego (np. Excel, OpenOffice, LibreOffice), możesz w łatwy sposób przestać zebrane dane do bazy klientów Aplikacji Gabi.NET.pl. W aplikacji można importować pliki przygotowane w formacie CSV, w których pola są oddzielone średnikami lub przecinkami. Plik powinien spełniać określone wymogi. Plik wzorcowy służący do importu klientów można pobrać z aplikacji - klikając w lewym menu w module „Klienci” opcję „Import klientów”, a następnie na link „TUTAJ” Po zaimportowaniu uzupełnionego pliku, baza Aplikacji Gabi.NET.pl zostanie rozbudowana o przygotowaną listę klientów.

### **Eksport Klientów:**

aplikacja posiada także funkcję eksportu bazy klientów, dzięki temu możesz bez problemu „wyciągnąć” zebraną bazę danych klientów. Jest to bardzo proste: wystarczy, że w module „Klienci” zaznaczysz opcję - „Eksport klientów”, wówczas w ciągu paru sekund zostanie wygenerowany plik CSV z bazą Twoich klientów.

### **Szablon NLI/ szablon SMS:**

aby ułatwić użytkownikom Aplikacji Gabi.NET.pl pracę, wyposażono ją w gotowe szablony powiadomień sms/e-mail oraz newsletterów. Oczywiście aplikacja umożliwi nam tworzenie własnych szablonów, które w każdym momencie możemy edytować i tworzyć nowe - wybierając funkcję „dodaj nowy newsletter” czy też „dodaj przypomnienie”. Tworząc nowe szablony możesz skorzystać z zaproponowanych zmiennych jakich możesz użyć w treści.

# Czy Twój gabinet jest już w sieci?



Oddajemy w Państwa ręce 2 profesjonalne serwisy branżowe,  
wspierające codzienną pracę Salonów!

***gabi.net***  
w sieci

[www.gabi.net.pl](http://www.gabi.net.pl)

Profesjonalny serwis zawierający pakiet praktycznych wskazówek dotyczących efektywnego prowadzenia salonu.

Każdy zarejestrowany w serwisie użytkownik, otrzymuje bezpłatnie dostęp do zakładki VADEMECUM zawierającej materiały edukacyjne i informacyjne:

- Interaktywne kursy
- Aktualne raporty z rynku
- Przydatne formularze i przepisy prawne
- Bezpłatny biuletyn branżowy

***gabi.net***  
on-line

[www.gabinety-kosmetyczne.net](http://www.gabinety-kosmetyczne.net)

Nie czekaj!  
Dodaj bezpłatnie wizytówkę swojego salonu w serwisie, pozyskuj nowych Klientów, wprowadzając nowoczesne formy reklamy i sprzedaży!

Serwis Gabi.NET on-line:

- Zaawansowana wyszukiwarka usług i salonów, której zadaniem jest umożliwienie Klientowi znalezienie najlepszej dla niego oferty - zarówno pod względem lokalizacji, dojazdu, jak również usług najbardziej odpowiadających jego oczekiwaniom.

 882 143 939

 [gabinety@gabi.net.pl](mailto:gabinety@gabi.net.pl)



Aplikacja Gabi.NET.pl to:

- Przejrzysty **terminarz** wizyt
- Czytelny **grafik pracy**
- Bezpieczna **baza danych o Klientach**
- Uporządkowany **katalog usług**
- Zarządzanie **stawkami VAT**
- Funkcja **powiadomień SMS/E-mail** o terminach wizyt
- **Komunikacja SMS** o treściach informacyjnych oraz marketingowych
- Narzędzie do wysyłki **Newsletterów**
- **Bony upominkowe i rabatowe** dla Twoich Klientów
- Wiarygodne **raporty i statystyki**
- **Gwarancja dostępu** do aplikacji za pośrednictwem każdego urządzenia elektronicznego z dostępem do Internetu



**Intuicyjne narzędzie  
do zarządzania Twoim Salonem**

