



**Маркетинг вашего салона  
на 120%**



**У вас работают  
такие админы?**

**Есть салон, но нет клиентов?**

**Есть клиенты, но нет роста  
выручки?**

**Есть выручка, но клиенты  
уходят к конкурентам?**

**Нет салона, но есть желание  
его открыть?**

**Хочешь быть в теме самых  
эффективных маркетинг-  
инструментов?**

# ТЕМЫ ТРЕНИНГА

- 7 шагов настройки маркетинга
- Маркетинг и прибыль салона, взаимосвязь
- Мотивация клиентов
- Состояние рынка и клиентские тренды
- Позиционирование и концепция салонов красоты
- Нейромаркетинг
- Сервис и удовлетворенность, прс
- HR-маркетинг салона красоты
- Цена и ценность клиента, Itv
- Карта пути клиента и точки контакта
- Оффлайн маркетинг салона
- Онлайн маркетинг салона
- Акции в салоне
- Репутация, рекламация и PR
- Личная эффективность собственника салона красоты



**7 шагов  
настройки маркетинга**

**126 инструментов  
для роста выручки**

**27 кейсов  
что плохо, а что хорошо**



**17** лет в маркетинге

**8** лет в красивом бизнесе

○ **Образование**

МВА

2 высших образования

Десятки тренингов и конференций

○ **Опыт**

60 открытых салонов Точка Красоты

На позиции директор по  
франчайзингу сети Точка Красоты

○ **Предприниматель**

Совладелец двух салонов Точка  
красоты

Бизнес-тренер Heart&Mind Consulting

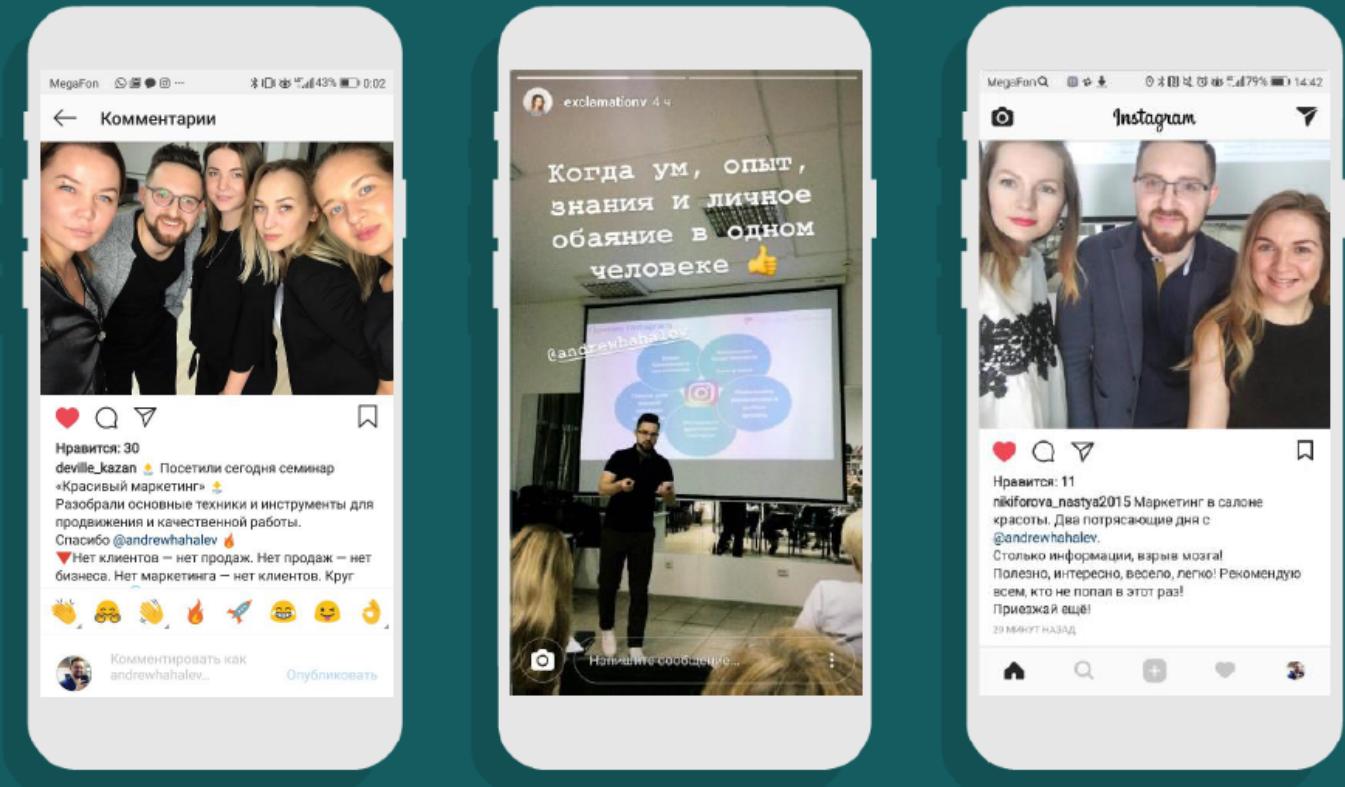
Директор Digital-Агентства

Красивый Маркетинг

Десятки  
проведенных  
Тренингов по  
всей России



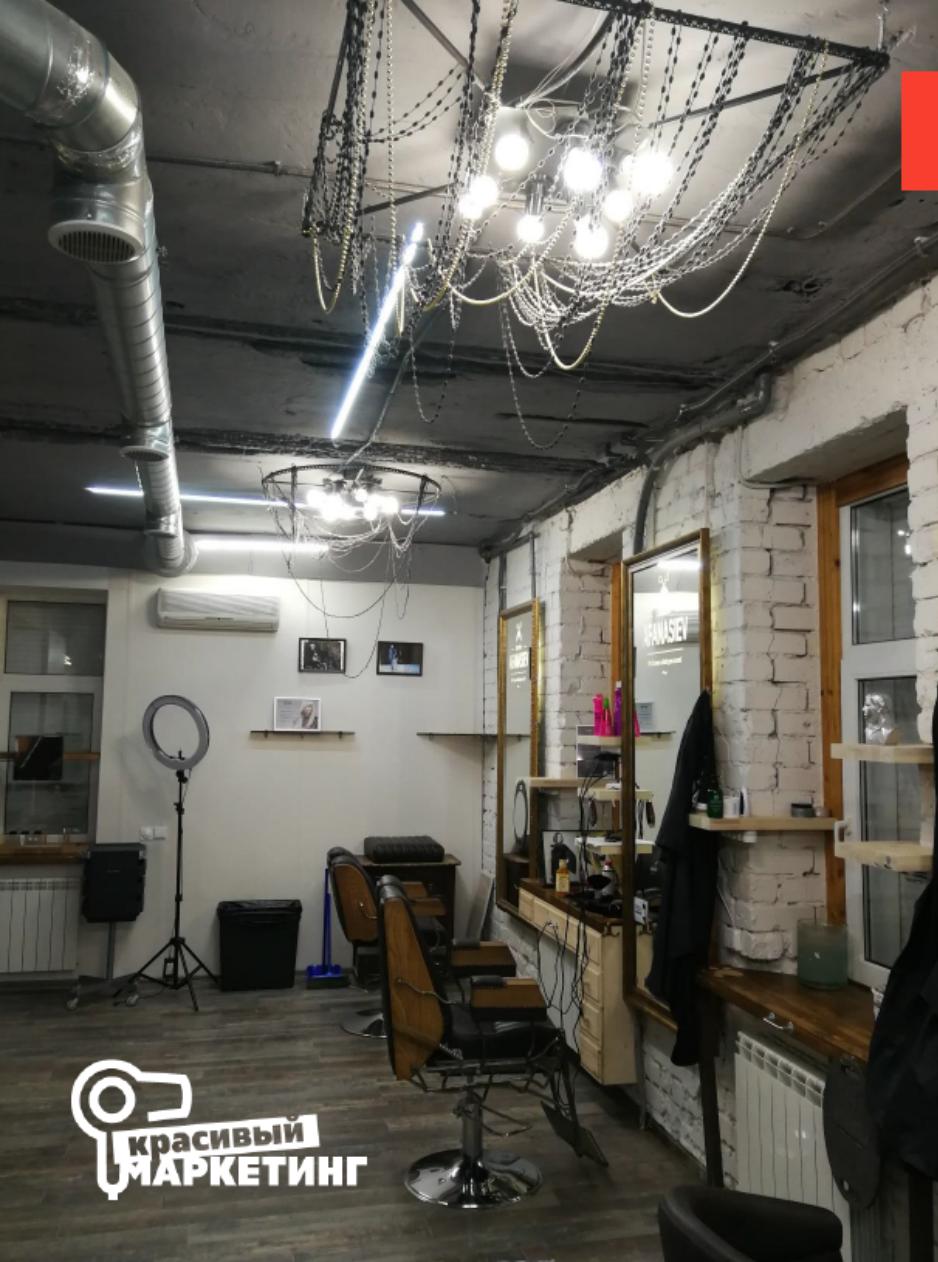
## Отзывы участников



# НА ТРЕНИНГЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Как повышать выручку салона используя инструменты нейромаркетинга
- Как сделать так, чтобы реклама салона начала работать и возврат на инвестиции был положительным
- Почему надо работать над точками контакта и как это сделать
- На каких маркетинговых показателях надо фокусироваться и почему
- Что такое цена, цена привлечения и ценность клиента, и как их посчитать
- Как правильно применять таргетинг, хештеги и сторис для продвижения Instagram вашего салона





## ПОСЛЕ ТРЕНИНГА ВЫ:

- Проверите свой уровень маркетинга
- Узнаете особенности и мотивации современного клиента салона красоты
- Поймете, как привлекать новых гостей и как их удерживать
- Узнаете как выбрать верное позиционирование и концепцию
- Получите 126 работающих инструментов современного салонного маркетинга
- Ответите на вопросы - что нужно делать завтра, а на что не стоит тратить время и бюджет
- Услышите более 15-ти кейсов и примеров от практика маркетинга и салонного бизнеса

# BRAND

## МИССИЯ (ОБЕЩАНИЕ БРЕНДА)

## ЦЕННОСТИ (РАЦИОНАЛЬНЫЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ)

### ○ Имидж (образ) бренда

Система  
идентификации

Шрифт

Логотип

Фирменный стиль  
(документация)

Тематика, сюжетная  
линия

Упаковка, этикетка

Музыка

Слоган

Корпоративный цвет

Название

### ○ Стратегия позиционирования

Система продвижения

Оформление точек  
обслуживания

Печатная продукция

Интернет-сайт

Приоритетные СМИ

Конкурентные  
преимущества

Целевая аудитория

Наружная реклама,  
вывески

Рыночные сегменты

### ○ Содержательно- идеологическая часть

Корпоративная культура

Специальные акции

Оформление интерьера

Тактика общения

Презентации, встречи,  
переговоры

Внешний вид, униформа

Управление клиентскими  
базами

Стандарты обслуживания

Профессиональная этика

Сувенирная продукция

Компетенция и  
квалификация