#8 prostych porad jak zdobyć klientów w czasie kryzysu

# Prowadzisz salon fryzjerski ? kosmetyczny ? Dowiedz się jak efektywnie wykorzystać czas, w którym Twoja firma musi być zamknięta

## Nikogo nie trzeba przekonywać, że wszystkie branże, świadczące usługi, gdzie bezpośrednia obecność klienta jest nieodzownym elementem funkcjonowania firmy przechodzą teraz poważny kryzys. Działania, które zostały podjęte w celu walki z pandemią koronawirusa przyniosły wielkie straty dla większości firm. Jest to jednak sytuacje niezależna od nas, którą najłagodniej ujmując musimy przeczekać.

**Jak w czasie kryzysu nie stracić klientów, a mało tego- zyskać nowych?**

**Co zrobić żeby stali klienci wrócili i Jak zdobyć przychylność nowych?**

1. **Sprzedaż online**- jeśli tego nie robisz to jak najszybciej przenieś swój biznes także do strefy online. W swoim salonie posiadasz mnóstwo produktów które chętnie polecasz swoim klientkom? dlaczego nie zacząć ich sprzedawać poza murami salonu?

1. **Pokaż, że jesteś**- nagraj filmik, w którym uświadamiasz klientów, że o nich pamiętasz i na nich czekasz. Powiadom o nowościach lub zaletach stałych ofert. Możliwości jest wieeele, a dzięki nim zbudujesz społeczność, która będzie Cię wspierała.
2. **Poszukaj partnerów biznesowych**- reklama nie zawsze musi kosztować krocie. Pomyśl co chciałabyś uzyskać dzięki takiej współpracy. Większe zasięgi, więcej klientów, wspólne działania marketingowe? Razem można więcej 😊

>>>>Sprawdź nową ofertę Bsafer „[Napędź swój biznes](https://bsafer.pl/kosmetyki/jestes-fryzjerka-em-pomozemy-ci-pozyskac-klientow-na-porady-online-oraz-bony-upominkowe#article)”<<<<

1. **Ogłoś konkurs na portalach społecznościowych**- miej stały kontakt ze swoimi klientami, stwórz relacje i wywołaj reakcje, niech Twój profil ożyje. Wynagrodź zaangażowanie osób biorących udział w zabawie.
2. **Przeprowadź ankietę** - zdobądź informacje na temat tego z jakiej nowej usługi chcieliby skorzystać Twoi klienci. Dzięki temu uzyskasz bezpośrednią odpowiedź na pytanie „Czego brakuje w mojej ofercie”.
3. **Pokaż się w roli eksperta**- Od czasu do czasu wrzuć na profil ciekawą informacje ze świata usług fryzjerskich czy kosmetycznych. Klienci chętnie je przeczytają, bo przecież jesteś fachowcem w tym temacie. Publikuj porady typu: „najlepsza maseczka na suche włosy według salonu XYZ”. Dzięki takiemu zabiegowi uzyskasz tytuł branżowego eksperta.
4. **Aktualizuj profil/stronę**-
* Dodaj zakładkę „o nas”- wrzuć zdjęcia załogi- klienci wbrew pozorom bardzo chętnie zaglądają do tej zakładki, chcąc wiedzieć po prostu z kim mają do czynienia.
* Nie masz informacji o cenach za konkretne usługi? Koniecznie dodaj Cennik. Wielu klientów docenia fakt, iż od razu może poznać ceny. Dzwoniąc do salonu nie pytają już o cennik, lecz rezerwują termin wizyty 😊
* Wrzuć zaległe zdjęcia- najlepiej w formie „przed i po”. Pokaż klientom, jak mogą wyglądać dzięki Twoim usługom.
1. **Zaistniej wśród lokalnej społeczności**- „mów głośno” o ważnych inicjatywach czy wydarzeniach w Twojej okolicy. Wypracujesz sobie respekt jako osoba świadoma i odpowiedzialna. To również bardzo dobry moment, żeby zaistnieć w świecie biznesu jako firma społecznie odpowiedzialna, dlatego warto zagłębić się w temat CSR😉

Dostęp do klientów premium

Kampania dotrze do twoich odbiorców poprzez targetowanie

Robimy wspólna kampanie,

Skontaktuj się z nami