Cómo crecer tu negocio de estética paso a paso

Una iniciativa de C&M Distribuidora para todas las personas que buscan desarrollar sus negocios de estética

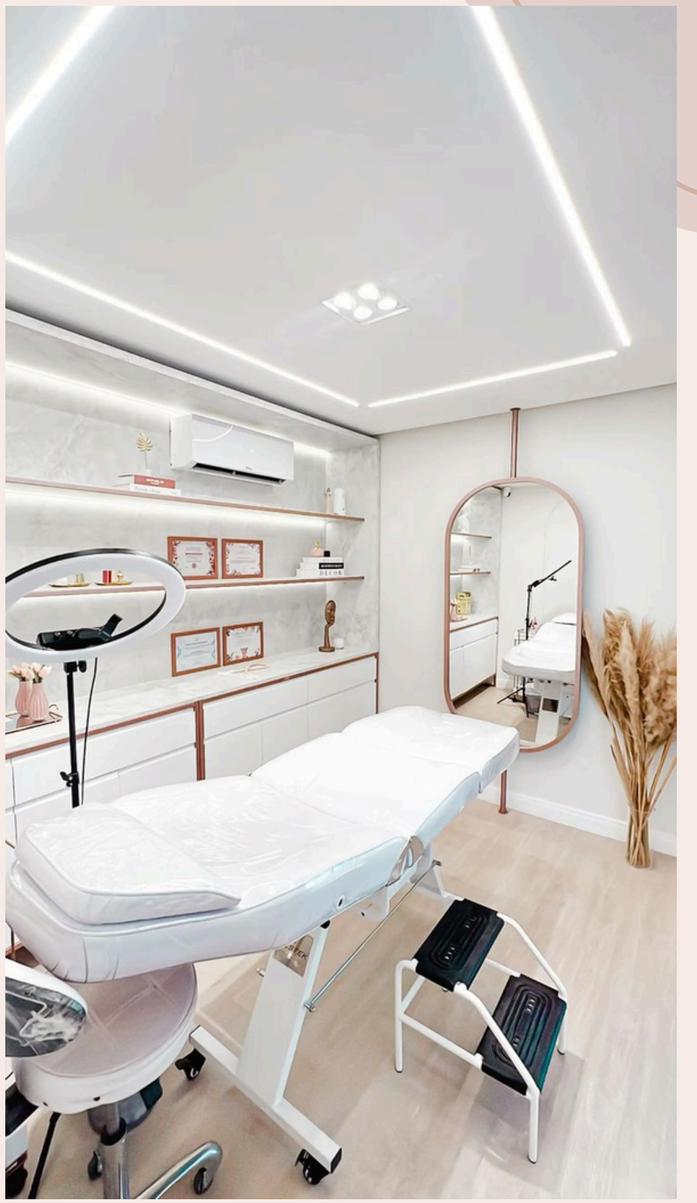
agenciawebmarketing.com.ar - cymdistribuidora.com.ar

Objetivo

Aprender herramientas prácticas para hacer crecer sus negocios

Este curso está diseñado a la medida de sus necesidades:

- Marketing y Redes Sociales
- Ventas
- Gestión del Negocio
- Diferenciación
- Crecimiento personal y profesional



Situación actual

Resultados de la encuesta sobre negocios de estética

- 65% registra los datos de clientas en papel
- 37% desconoce los costos de cada servicio
- 55% define sus precios en función de la competencia
- 54% se siente insegura respecto a sus precios
- 52% no sabe cuanto gana mensualmente
- 50% ofrece promociones, paquetes o descuentos
- 58.5% consigue clientas por recomendaciones
- 56.1% dedica menos de 2 horas a la gestión

41 Casos - inscriptas al curso - Nov. 2024
5 Casos cualitativos - profesionales de la estética

Situación actual

Resultados de la encuesta sobre consumos de servicios de estética (Clientas)

¿Qué te lleva a consumir servicios de estética o cuidado personal?

63.5% Mejorar mi apariencia | 19.2% Relajación | 13.5% Tratamientos específicos

¿Con qué frecuencia consumís estos servicios?

57.7% Por temporada | 25% Mensual | 11.5% Semanal

¿Qué es lo que más valorás al elegir a una profesional de estética?

40.4% Resultados visibles | 28% Confianza | 23.1% Recomendaciones

¿Qué tipo de promociones te resultan más atractivas?

73.1% Paquetes de tratamientos | 13% Promociones estacionales | 11.5% Descuentos por frecuencia

52 Casos - Nov. 2024 | 5 Casos cualitativos

agenciawebmarketing.com.ar - cymdistribuidora.com.ar

Situación actual

Resultados de la encuesta sobre consumos de servicios de estética (Clientas)

¿Dónde encontraste a la profesional que actualmente te atiende?

- **80.8% Recomendación de amigas/familia**
- 17.2% Redes Sociales
- 1% Publicidad

¿Qué mejorarías de los servicios de estética en general?

- **40% Comunicación (más personalizada e informativa)**
- 28.8% Resultados
- 15.4% Tiempo
- 15.4% Precio

¿Qué te haría sentir más fidelidad hacia una profesional de estética?

- **59.6% Seguimiento** (la profesional se encarga de proponerte los tratamientos necesarios durante todo el año)
- 21.2% Disponibilidad horaria
- 11.5% Marcas

52 Casos - Nov. 2024 | 5 Casos cualitativos

Plan de acción

Marketing y Redes Sociales

Situación: Las clientes quieren mejorar su apariencia y relajarse. Quieren Resultados visibles.

- La comunicación debe tener como eje en todos los servicios, la mejora de la apariencia.
- Generar una expectativa lo más cercana a los resultados que se pueden conseguir según el tratamiento.
- Comunicar paquetes de tratamientos explicando los beneficios de consumir esos tratamientos juntos
- Información sobre tratamientos: cómo se realizan, tiempos, resultados esperables, etc.

Plan de acción

Estrategias de Ventas

Situación: Las clientas llegan por recomendación, se quedan por seguimiento y nos recomiendan a sus amigas por que reciben una comunicación personalizada y obtienen los resultados esperados.

- Debemos tener un calendario completo para cubrir las necesidades de cada clienta. Ser proactivas ofreciéndoles los tratamientos que necesitan y con la disponibilidad horaria a medida de cada una
- La atención de cada clienta debe enfocarse en explicar cómo va a funcionarle cada tratamiento y qué debe esperar como resultado.
- Los precios no son relevantes si los 2 puntos anteriores se cumplen, así mismo podemos ofrecer beneficios en precios de servicios o productos complementarios.

Plan de acción

Gestión del Negocio

Situación: Registro de clientas manual. Costo de los insumos. Precios de servicios. Rentabilidad del negocio.

- El registro de clientas debe permitir un seguimiento real de los consumos y oportunidades de venta a clientas.
- Planilla de control de ingresos y egresos diario.
- Planilla de gastos fijos y variables mensuales.
- Planilla de rentabilidad por servicio.

Plan de acción

Diferenciación y fidelización

Situación: la mayoría de las clientas no vuelven una tercera vez. No hay estrategias de fidelización,

- La atención debe ser ultra personalizada, desde el trato hasta la venta de productos
  - Seguimiento a cada clienta, según su edad, estilo de vida, mes del año, nivel de consumo.
  - Validación de resultados con cada clienta.
  - Diseño de paquetes de tratamientos a medida

Plan de acción

Crecimiento personal y profesional

Situación: búsqueda del crecimiento del negocio, satisfacción de clientas y suma de nuevas clientas

- Implementar lo aprendido en pasos simples y concretos
- Establecer metas personales y negocio
- Definir las primeras 3 acciones a implementar después del curso.

En resumen

Conecta con tus clientas, adapta tus servicios a sus necesidades y utiliza los recursos brindados para optimizar tus ingresos y organizar tu trabajo.

Con constancia y acción, estarás en camino de alcanzar tus objetivos y llevar tu emprendimiento al siguiente nivel.

Gracias

C & M
DISTRIBUIDORA

agenciawebmarketing.com.ar - cymdistribuidora.com.ar