

piel

COSMETICS

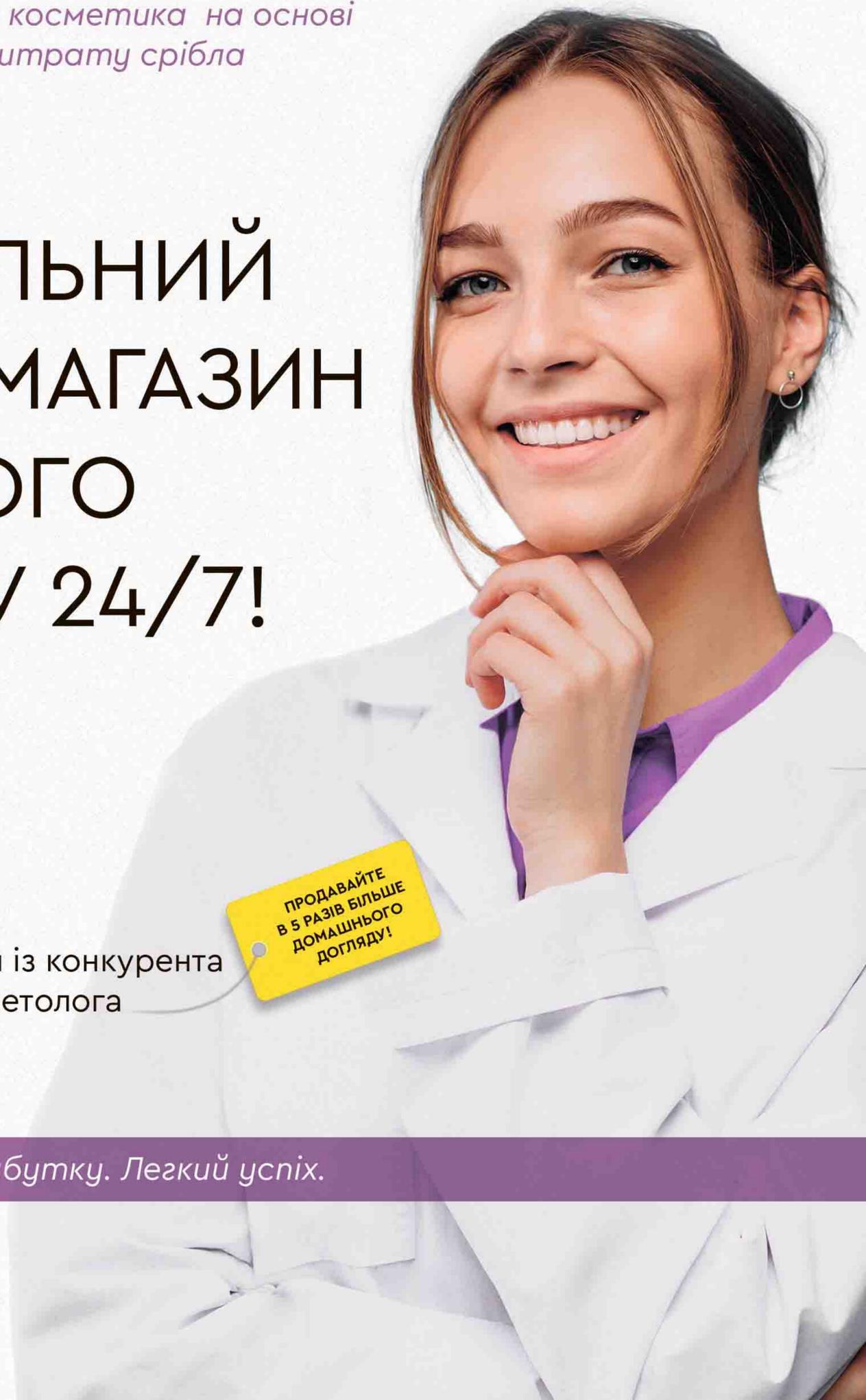
Piel Cosmetics – професійна косметика на основі гіалуронової кислоти та цитрату срібла

ПЕРСОНАЛЬНИЙ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ДЛЯ ВАШОГО ЗАРОБІТКУ 24/7!

Коли інтернет перетворився із конкурента в інструмент заробітку косметолога

ПРОДАВАЙТЕ
В 5 РАЗІВ БІЛЬШЕ
ДОМАШНЬОГО
ДОГЛЯДУ!

Більше клієнтів. Більше прибутку. Легкий успіх.



ЗА НАШИМ ДОСЛІДЖЕННЯМ, ПРИЗНАЧЕННЯ ДОМАШНЬОГО ДОГЛЯДУ ЗДАТНЕ ПРИНОСИТИ ПРИБУТОК, ЯКИЙ ЗНАЧНО ПЕРЕВИЩУЄ ПРИБУТОК ВІД ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУР

ЧОМУ ЦЕ ТАК?

- Практично всі жінки використовують домашній догляд і не відмовляються від нього ні за яких обставин;
- Косметолога для процедур відвідує значно менша частина жінок і обставини можуть змусити відмовитися від візиту з високою ймовірністю.

АЛЕ ІСНУЮТЬ СИТУАЦІЇ, ЗНАЙОМІ КОЖНОМУ СПЕЦІАЛІСТУ – ВИ ДОБИРАЄТЕ КЛІЄНТУ ДОМАШНІЙ ДОГЛЯД, АЛЕ ВСЕ ЗАКІНЧУЄТЬСЯ НА ФРАЗІ: «ДЯКУЮ, Я ПОДУМАЮ», А ПРОДАЖУ НЕ ВІДБУВАЄТЬСЯ:

На це є об'єктивні причини:

- Клієнту дійсно **необхідно подумати** та ознайомитися з призначенням;
- У клієнта **залишився старий догляд**, який він хоче використати до кінця, а потім зробити замовлення;
- Клієнт **не взяв з собою необхідну суму грошей**, але готовий зробити замовлення пізніше;
- Клієнту **важливо перевірити ціни** на продукцію та впевнитися у справедливості пропозиції.

Інші обставини що ускладнюють продажі:

- Клієнту **потрібне його замовлення тут і зараз**, але в кабінеті необхідного асортименту немає. а повертатися за замовленням через кілька днів клієнту незручно;
- Клієнт хоче замовити та **отримати продукцію, не відвідуючи кабінет**, а у вас немає часу на організацію доставки;
- **У вас вихідний день**, а клієнту негайно необхідно зробити замовлення;
- **Ви поїхали у відпустку, змінили місце проживання**, а клієнти продовжують звертатися за консультацією та проханням зробити добір догляду.

ПОДІБНІ СИТУАЦІЇ ПРИЗВОДЯТЬ ДО ЗНАЧНОЇ ВТРАТИ ЗАМОВЛЕНЬ, КЛІЄНТІВ ТА ПРИБУТКУ

Вам може здатися, що клієнти неуважні до ваших призначень, але, насправді, – їм просто незручно. Не розуміючи клієнта, ми втрачаємо всій заробіток.

ЯК ПОЗБУТИСЯ ТАКИХ ВТРАТ?

ПАРТНЕРИ PIEL COSMETICS ОТРИМУЮТЬ ПРИБУТОК І НОВИХ КЛІЄНТІВ БЕЗ ЗАЙВИХ ТУРБОТ

ПРЕДСТАВЛЯЄМО УНІКАЛЬНУ СИСТЕМУ ОНЛАЙН-ПРОДАЖІВ, ЯКА ЗДАТНА В РАЗІ ЗБІЛЬШИТИ ВАШ ПРИБУТОК ВІД ПРОДАЖІВ ДОМАШНЬОГО ДОГЛЯДУ, ТА ПОЗБАВИТИ ВТРАТ, ДО ЯКИХ ВИ ЗВИКЛИ

Вігдук клієнта:



Отримавши можливість продажів через сайт, я збільшила продажі домашнього догляду у 3 рази. Назараз, консультації та продажі домашнього догляду приносять мені в два рази більше, ніж проведення процедур. Та через продажі на сайті, я постійно отримую нових клієнтів на процедури.

Косметолог Третьякова Ольга:



Когда появился ID, реально стали заказывать те, кого я вообще не знаю!

12:10

ТЕПЕР ІНТЕРНЕТ – НЕ ВАШ КОНКУРЕНТ, А ВАШ СПОСІБ ДОДАТКОВОГО ЗАРОБІТКУ!

ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ?

Ви отримуєте:

- Доступ в персональний кабінет косметолога та унікальний ID-код;
- Дизайн персональної візитки з ID-кодом, яку зручно використовувати для відправки клієнтам;

Косметолог Трашкун Олена:



Радують готові матеріали для соц мереж.

12:10

- Доступ до інших матеріалів, які зможете використовувати для ведення сторінок в соціальних мережах і реклами;
- Можливість використовувати нашу соціальну сторінку для власного просування.

Вігдук клієнта:



Я використовую матеріали та візитну картку із своїми контактами для комунікації із клієнтами та розміщення в інстаграм. Коли почала це робити, до мене почали звертатися люди. А на сайті з'являютьс замовлення від клієнтів, яких із якими я навіть не знайома.

Косметолог Трашкун Олена:



Дівчатка замовляють те, що Я порекомендувала, радять подругам і діляться моїм кодом, а це плюс для заробітку. Продажі збільшились у 2 рази.

18:35

ЗДІЙСНЕННЯ ПРИЗНАЧЕННЯ – ЦЕ ДУЖЕ ПРОСТО

1. На сайті добираєте клієтові необхідні продукти, додаєте їх у спеціальний кошик;
2. Відправляєте наповнений кошик клієнту на смартфон;
3. Клієнт у будь-який зручний час здійснює онлайн-замовлення на сайті, при цьому отримуючи додаткову знижку 5 %;
Важливо: звісно ж, в замовленні клієнт побачить роздрібні ціни на продукцію.

Отримавши ваш код, клієнт матиме можливість самостійно робити замовлення на сайті, коли консультація не є необхідною.

- Після здійснення замовлення клієнтом, на ваш бонусний рахунок надходить заробіток. Отримані бонуси у будь-який момент ви зможете використати для купівлі продукції на нашому сайті.

Якщо клієнт здійснив покупку на 1000 грн, ви отримуєте 330 грн бонусами на рахунок, що є еквівалентом **націнки 50%**! Додатково ви отримаєте значну економію часу та коштів на доставку продукції (в середньому це 5-10%).

Ми все зробимо за вас:

- Надамо додаткову консультацію, якщо це буде необхідно;
- Організуємо доставку.

ПЕРЕВАГИ НЕЗАПЕРЕЧНІ! ЦЕ САМЕ ТЕ, ЧОГО ВИ ТАК ДОВГО ШУКАЛИ!

- Свій персональний інтернет-магазин, який приносить вам **дохід 24/7**;

Косметолог Марина Каткова:



Це є особливо необхідним, коли косметолог консультує людей віддалено, не хоче вкладати гроші у закупівлю складу, хоче збільшити дохід.

9:25

- **Позбавлення від найбільшої проблеми**, коли клієнт, отримавши рекомендації, купує продукцію в іншому місці – відсоток втрати замовлень суттєво скоротиться;

Клієнти робитимуть замовлення саме у вас, і не підуть до інших інтернет – магазинів.

Косметолог Острогдял Катерина:



Із Пьель завжди є можливість заробітку;

Косметолог Трубачова Дарина:



Думаю где-то в 3 раза выросли продажи минимум

14:32

- **Трикратне збільшення продажів домашнього догляду**. При правильному використанні системи збільшення продажів може сягати **5 разів!**

Косметолог Лошакова Наталія:



За допомогою АйДі мої продажі збільшилось як найменше у 5 разів

15:14

Косметолог Третьякова Ольга:



Раза в три-четыре выросли продажи дом ухода.

12:10

- Клієнт постійно приносить прибуток, здійснюючи замовлення на сайті. **Навіть без вашого втручання;**
- **Позбавлення від зайвих турбот** і затрат на організацію доставки замовлення клієнту;
- **Відсутність потреби вкладати кошти** в продукцію, а продаєте клієнту засоби прямо із сайту;
- Можливість **заробляти навіть у відпустці**, та із будь-якої точки світу;

Косметолог Марина Каткова:



Так, зручна система. Зараз косметологи навіть якщо переїхали, можуть продовжувати вести клієнтів віддалено, робити продаж домашнього догляду та професійних процедур у вигляді сетів.

9:25

- **Лояльність клієнтів**, та можливість підтримки тривалих стосунків навіть при зміні місця роботи;
- **Розширення клієнтської бази** – візитка з кодом та знижкою часто передається друзям і знайомим;
- **Значна економія часу!**

Косметолог Третьякова Ольга:



Я точно могу сказать - я очень много времени экономлю с вами.

16:22

Косметолог Марина Каткова:



Класичний косметолог має лише один дохід, який прив'язаний до часу витрат. Кількість робочих годин на добу обмежена. Тому треба розраховувати скільки доходу приносить 1 година роботи. Якщо оптимально вибудувати весь процес: продаж консультації, збір даних для аналізу, пост продажне ведення та підтримка клієнта, то можна досягти високих показників та дохід за 1 годину роботи фахівця.

12:32

Косметолог Лошакова Наталія:



Про економію часу, то я його витрачала лише на процедури, під час яких давала рекомендації і свій АйДі, решту за мене робила компанія. Клієнт купує самостійно, я заробляю, клієнт бачить результати і купляє знов, я знов заробляю без витрат часу і коштів.

11:55

- **Додаткова лояльність клієнта:** ви ділитесь з ним своєю знижкою, а також забезпечуєте зручність замовлення;

Косметолог Трашкун Олена:



Те що я не вкладую кошти і час на отримання косметики просто фантастика. Моя задача розказати Дівчатам про косметики, скласти список домашнього догляду і все. Бонуси, це окремий смаколик 🍷

18:35

Косметолог Марина Каткова:



Наразі склад розпродається і далі до закінчення війни закупівлі робити не планую. Тому ваша система однозначно допоможе продовжувати продаж.

9:25

Переваги кабінету на сайті:

- Можливість контролю над здійсненням замовлення клієнта;
- Статистика замовлень, дата замовлень клієнта, для подальших контактів;
- Фіксація контактних даних нових клієнтів для спілкування.

ЩО РОБИТИ? ТЕПЕР У ВАС Є МОЖЛИВІСТЬ КОРИСТУВАТИСЯ СИСТЕМОЮ ID

- Повідомляйте вашим клієнтам про те, що навіть в той момент, коли у них немає можливості відвідати ваш кабінет – ви з радістю допоможете їм підібрати домашній догляд. **Допоки ви не повідомите, клієнти не будуть звертатися самостійно;**
- Повідомляйте потенційних клієнтів про те, що попри відсутність процедур варто звертатися до косметолога за призначенням домашнього догляду. **Спочатку клієнт отримає ваші поради, а у разі потреби, саме до вас звернеться по процедури;**
- Повідомляйте про можливість дистанційного призначення домашнього догляду. **Клієнт мусить знати, що це дуже просто та зручно;**
- Повідомляйте про можливість доставки. **Легкість та зручність – дуже важливі у сучасному світі.**

ТАКІ ДІЇ ДОЗВОЛЯТЬ ВАМ ЗБІЛЬШИТИ КОЛО ПОТЕНЦІЙНИХ КЛІЄНТІВ В ДЕСЯТКИ РАЗІВ!

P.S. СУЧАСНЕ ЖИТТЯ МАЄ ДУЖЕ ВИСОКИЙ ТЕМП, ТОМУ КЛІЄНТ МОЖЕ ПРОСТО ЗАБУТИ ПРО ВАШЕ ПРИЗНАЧЕННЯ – НЕ ЗАБУВАЙТЕ НАГАДУВАТИ КЛІЄНТУ ПРО НЬОГО

ЧАСТІ ПИТАННЯ:

ЯК ПЕРЕВЕСТИ БОНУСИ В РЕАЛЬНІ ГРОШІ?

Прийміть нове замовлення у клієнта. Отримайте від клієнта оплату грошима. Замовлення на необхідну продукцію здійсніть, використовуючи для розрахунку накопичені на вашому рахунку бонуси.

ЧОМУ КЛІЄНТ ТОЧНО КУПИТЬ ПРОДУКЦІЮ У МЕНЕ, А НЕ НА ІНШОМУ САЙТІ?

- Здійснюючи замовлення на сайті, клієнт отримує додаткову знижку 5%, а, відповідно – найвигіднішу ціну.
- У клієнта не буде можливості придбати продукцію дешевше в іншому інтернет-магазині;
- Ми гарантуємо найкращу ціну, а якщо раптом клієнт знайде дешевше – зробимо додаткову знижку 5% від знайденої ціни.

ДЛЯ ЧОГО ПОТРІБНА КОРЗИНА, ЯКЩО МОЖНА ПРОСТО ДАТИ КЛІЄНТУ КОД?

Старі схеми призначення давно не працюють:

- Клієнту не зручно шукати продукцію за назвою або артикулом;
- Чим більше займає час оформлення замовлення, тим більша ймовірність того, що воно не буде зробленим;
- Ваше паперове призначення може просто загубитися серед інших паперів.



Спеціально для цього ми розробили «кошик» – зібравши призначення домашнього догляду, ви зможете надіслати його вашому клієнту.

- Все, що необхідно буде зробити клієнту – заповнити дані для доставки;
- Готове призначення завжди буде зберігатися у смартфоні і ніколи не загубиться.

ЯКА ВИГОДА ДЛЯ МОЇХ КЛІЄНТІВ ВІД ВИКОРИСТАННЯ МОГО КОДУ?

- Додаткова знижка 5% – найвигідніша ціна.
- Зручність при самостійному замовленні онлайн або з допомогою вашої корзини з призначенням.

ЩО ЩЕ?

Ви зможете використовувати плакати і постери, які ми підготували для вас для реклами, як всередині салону, так і ззовні, що дозволить вам додатково отримати нових клієнтів. Навіть тоді, коли вас немає на місці, клієнт зможе сфотографувати постер і здійснити замовлення вдома, принісши вам прибуток.

Та якщо ви бажаєте покращити свої навички продажів, призначення, або клієнтського сервісу – ми завжди допоможемо із потрібними матеріалами для вивчення

Ми також можемо порадити для вас спеціаліста для розробки чат-бота