

СТРИЖКА



SHOP



Введение

Цели ставятся на основании текущих показателей (все обязательные показатели нужно замерить) по каждому салону отдельно.

Цели нужно ставить реальные и осознанно идти к ним.

На основании целей формируются конкретные задачи на каждый месяц, каждый месяц замеряется статус выполнения целей.

Через полгода, каждую цель нужно будет защищать, выполнено-невыполнено и почему.

Итоговая цель по сети на год: пророст 20% по выручке и 20% допслуг в структуре.



Цели. Салон Ленина 1

Цели. Цифры (обязательные)

- **Выручка – 3 080 000 за первые 6 месяцев (+10% год к году, предыдущий год 2 800 000)**
- **Допуслуги – 17% (текущий процент 14)**
- **Продажи – 63 000 за первые 6 месяцев (+12% год к году, предыдущие год 55 000)**



Цели. Салон Ленина 1

Цели. Клиенты (обязательные)

- **Количество новых клиентов + 400 (Количество текущих постоянных -2000)**
- **Уменьшение количества потерянных за 6 месяцев с 400 до 200.**
- **Итого постоянных 2200.**
- **Средняя оценка клиентами +0,3 балла (текущая 3,9). Нужно замерить текущую. Пока есть обзвоны, отзывы в соцсетях. В будущем появятся сообщения.**



Цели. Салон Ленина 1

Цели. Персонал

- **Персонал – 6 человек (текущее 5)**
- **4 мастера окрашивание Estel (сейчас 1), 2 мастера окрашивание Matrix (0), 2 мастера владеют техниками Barber (0)**
- **....**





Цели. Салон Ленина 1

Дополнительные цели

- ***Выручка за 1 месяц – 650 000.***
- ***Перейти из категории до 500 в категории до 700 тыс.***
- ***....***





Цели. Отдел маркетинга

Цели и задачи на 6 месяцев, пример.

- **Работа с соцсетями. Количество реальных подписчиков в Инстаграм- XXXX, ...**
- **Работа с блоггерами – 20 новых.**
- **Разработка и Запуск масштабного маркетинга на окрашивание. Цель 18% по сети.**
- **Привлечь 3000 новых клиентов. Акция**
- **....**





Задачи Салон Ленина 1

Задачи салона на февраль 2022 с заполнением отчета в конце месяца (просто пример, к сессии раздел заполнять не нужно, форму позже подготовлю для месячного отчета):

- **Запустить акцию «Окрашивание. Приведи друга-получи бесплатно». Результат: 20 новых клиентов.**
- **Обучение мастера Алины Matrix в студии. Выполнено. Необходима поддержка технологом в течении 3 дней.**
- **Сделать ремонт в зоне ожидания. Не выполнено. Не выделен бюджет.**
- **Провести тренинг по сервису для X, Y,. Результат:...**
- **Работа с потерянными клиентами, выяснение причин, подарки вернувшимся. Результат: возврат 30 клиентов.**
- **Поставить зарядку в зоне окрашивания. Результат: выполнено.**



Мозговой штурм

Темы к мозговому штурму:

- **Услуги. Работа с прайс-листом, оптимизация, упрощение для клиента и мастера.**
- **Персонал. Развитие СОФТ и ХАРД, работа с лояльностью и вовлеченностью, работа с перегоранием.**
- **Персонал. Поиск. Новые инструменты, идеи.**
- **Маркетинг сети. Идеи и предложения на 6 месяцев.**
Приоритет: 1)Изменение восприятия, что за 250 нельзя получить хорошуб услугу и сервис (в первую очередь управляющие и мастера должны у себя в голове порядок навести!!!). 2 Окрашивание и доп. Услуги.
- **Маркетинг сети. Стратегия работы с соцсетями.**
- **Сервис. Идеи по улучшению сервиса и удобства, плюс дополнительные «плюшки» для клиента. Здесь же**