

DoCS Manager

САЛОНЫ КРАСОТЫ

Постановка задачи

Данное приложение выполняет следующие функции:

1. Автоматизация регистрации и информирования клиентов.
2. Уменьшение «не явок» клиентов по записи.
3. Возвращение доверия ушедших клиентов
4. Повышение лояльности к компании Ваших клиентов.
5. Повышение занятости сотрудников.

Автоматизация регистрации и информирования клиентов.

- Платформа будет находиться в интернете.
- В программе для каждого клиента предусмотрена своя панель. В ней они смогут зарегистрировать или идентифицировать клиентов по номеру мобильного телефона, а затем уже после визита со слов клиента заполнить анкету, состоящую из Ф.И.О. , даты рождения, пола и т.п.
- В web – приложение будет интегрировано СМС информирование.

Основные причины не явки клиентов и их решение

1. Записываются с большим запасом времени, а потом забывают о том, что записались на прием.
2. Планируют какие-то «важные» дела, забыв про запись на прием.

Решение: Напоминать с помощью СМС за несколько часов(за день) о том, что им назначено и просьба сообщить в случае изменения планов. Тем самым освободив место и выбрав более подходящее время.

Возвращение доверия ушедших клиентов

- Благодаря идентификации клиентов будет возможность отслеживать периодичность визитов и соответственно, если клиент долгое время не появляется, он ходит к конкурентам. Но благодаря системе СМС, Вы сможете напомнить о себе, и заинтересовать его, к примеру, 20% скидкой при предъявлении СМС.
- Таким образом Вы сможете вернуть клиента.

Повышение доверия к компании ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ.

- Благодаря тому, что все данные клиента будут храниться у Вас в базе с личной информацией. Вы сможете поздравлять их с праздниками и Днями рождения по СМС, что для многих будет очень приятно.

Повышение занятости «штатных» мастеров.

- Поскольку в системе будут храниться все записи. У нас будет возможность запрограммировать вывод автоматической статистики.
- К примеру:
 1. Распределение занятости по времени суток.
 2. Распределение по дням недели.
 3. Нарастание \ убывание новых клиентов.
 4. И многое другое пожеланию.
- И для увеличения потока клиентов в «свободное» время вы с помощью различных акций (к примеру стрижка до 12 утра, на 10% дешевле) корректировать поток клиентов.

Дополнительные возможности

- Вы сможете информировать Ваших клиентов о:
- Появление новых услуг в вашем центре
 - Наличие скидок и специальных акций. SMS-скидка и SMS-купон
 - Открытие новых филиалов
 - Проведение лотерей и розыгрышей призов
 - Также, возможно создание обратной связи на мобильном номере, в федеральном формате: +7-(9XX)-XXX-XXXX (включение/исключение из рассылки, книга жалоб и предложений)

Цена вопроса

- Нет единой стоимости на пользование программой. Вы закупаете кредиты, которые тратятся на СМС и пользование системой. Стоимость определяется количеством активных сотрудников 40 кредитов за активного сотрудника в день. То есть, если сотрудник задействован, то за него списывается 40 кредитов. А если у сотрудника выходной, то Вы за него не платите.

Спасибо за Внимание!