Рабочая тетрадь для вебинара-практикума

7 шагов к созданию потока клиентов на перманентный макияж в 2022 году

Программа вебинара

1. Как внедрить активные продажи и привлекать по 1-2 клиента в день без затрат на рекламу;
2. Как увеличить стоимость и продавать перманентный макияж дороже 7000 рублей даже новичку;
3. Как сделать так, чтобы один клиент приводил еще 5 по сарафанному радио;
4. Как одному клиенту продавать сразу 3 зоны (брови, веки, губы);
5. Новая механика, которая приводит по 30 клиентов в месяц;
6. Как увеличить свой доход в 3 раза наняв ассистента.

Совет. Заполняйте пробелы на вебинаре, чтобы получить максимальный результат от участия.

Тема №1 “Как привлекать клиентов на перманент в 2022 году? ”

Кризис – это лучшее время для развития!

Какую рекламу выбрать?

до 3000 руб	
от 3000 руб до 7000 руб	
от 5000 руб до 7000 руб	
дороже 7000 руб	

Особенности рекламы в Яндекс Директ

1. Горячая аудитория, которая интересуется перманентным макияжем прямо сейчас;
2. Можно не заморачиваться над ведением социальных сетей;
3. _____
4. _____
5. _____

Особенности рекламы Вконтакте

1. Сториз не набирают охваты, поэтому через набор подписчиков работать намного сложнее чем в Instagram;

2. Реклама не работает, как в Instagram «запустил и забыл». Нужно собирать аудитории вручную;
3. _____
4. _____

_____

Ошибка №1 “Почему реклама не работает”. Напиши краткое резюме:

_____

_____

_____

_____

Практическое задание №1 “Какие каналы привлечения ты будешь использовать”:

1._____

2._____

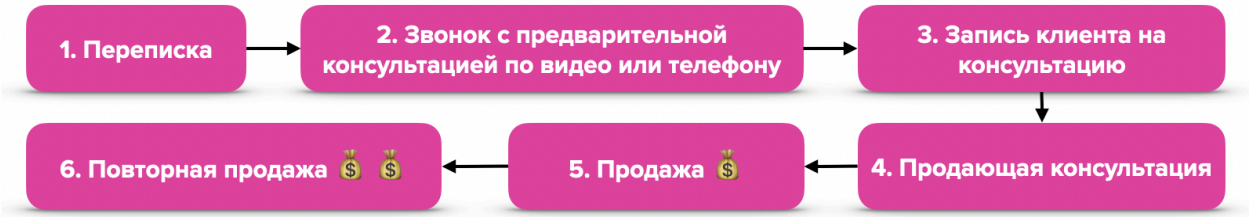
3._____

4._____

5._____

Тема №2 “Как эффективно продавать перманентный макияж с конверсией до 90%”

Этапы продажи перманентного макияжа с высокой конверсией и по высокой цене:



Главный секрет, как перебороть страх продаж и неуверенность

_____

2 типа возражений

1. Истинное
2. _____

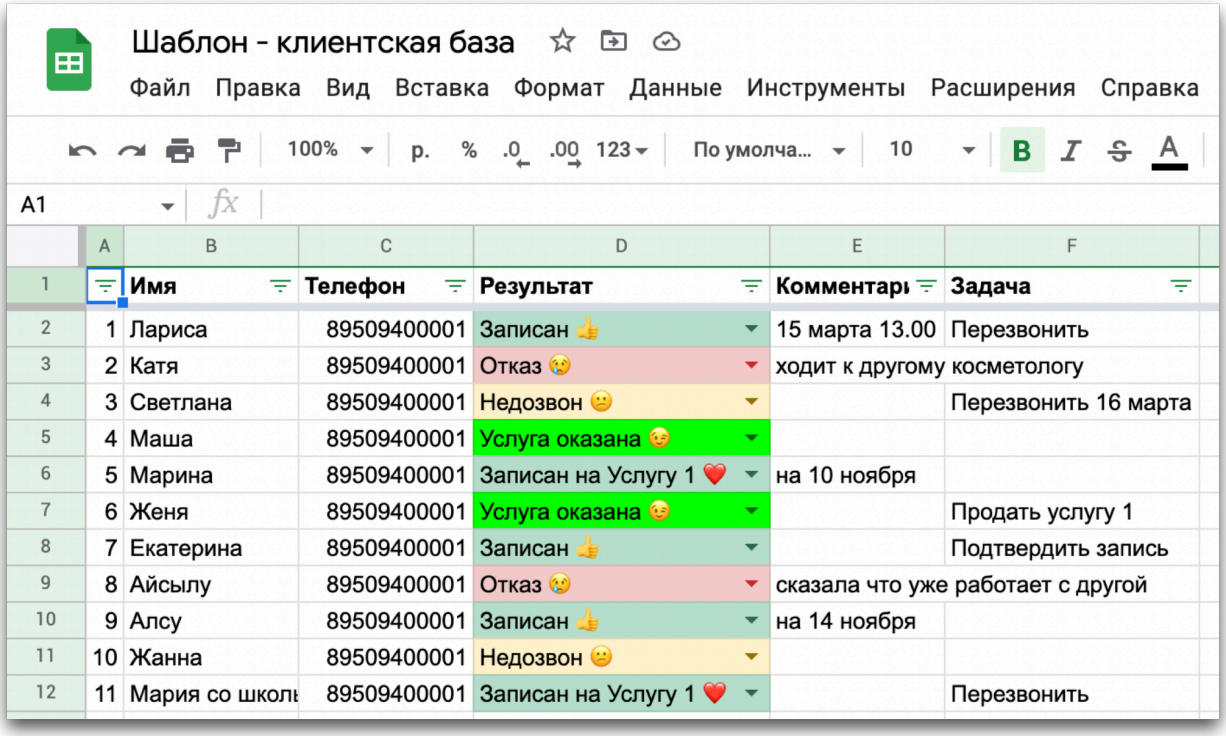
Приведите примеры 5 истинных и 5 ложных возражений

Истинные	**Ложные**
Конкурент предложила дешевле	“Я подумаю”

О чем говорит возражение клиента?

_____

Шаблон ведения клиентской базы



	A	B	C	D	E	F
1		**Имя**	**Телефон**	**Результат**	**Комментари**	**Задача**
2	1	Лариса	89509400001	Записан 👍	15 марта 13.00	Перезвонить
3	2	Катя	89509400001	Отказ 😢	ходит к другому	косметологу
4	3	Светлана	89509400001	Недозвон 😐		Перезвонить 16 марта
5	4	Маша	89509400001	Услуга оказана 😉		
6	5	Марина	89509400001	Записан на Услугу 1 ❤️	на 10 ноября	
7	6	Женя	89509400001	Услуга оказана 😉		Продать услугу 1
8	7	Екатерина	89509400001	Записан 👍		Подтвердить запись
9	8	Айсылу	89509400001	Отказ 😢	сказала что уже	работает с другой
10	9	Алсу	89509400001	Записан 👍	на 14 ноября	
11	10	Жанна	89509400001	Недозвон 😐		
12	11	Мария со школ	89509400001	Записан на Услугу 1 ❤️		Перезвонить

Скачай шаблон клиентской базы [по ссылке]

Как я буду отвечать на возражение “я подумаю”

_____

Как я буду отвечать на возражение “у вас дорого”

_____

Ошибка №2 “Почему я плохо продаю”. Напиши краткое резюме:

_____

_____

_____

_____

Тема №3 “Как увеличить стоимость и продавать перманентный макияж дороже 7000 рублей даже новичку?”

В каких нишах используются “мягкие цены”

1. Автодиллеры
2. Стоматологии
3. _____
4. _____
5. _____

Ошибка №3 “Почему я не повышаю цены”. Напиши краткое резюме:

_____

_____

_____

_____

Тема №4 “Как сделать так, чтобы один клиент приводил еще 5 по-сарафанному радио?”

Какие ожидания у твоих клиентов есть?

1. В кабинете будет чисто;
2. Я напомню о процедуре за 1 день;
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Кто такой человек магнит? (опиши своими словами)

_____

_____

_____

Какие идеи “приплюсовывания” тебе пришли?

1. _____

2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Тема №5 “Новая механика, которая приводит по 30 клиентов в месяц”

Почему прямая реклама у лидеров мнений перестала работать?

_____

Какие бывают лидеры мнений?

ТИП 1 _____	**ТИП 2** _____

ТЫ БОЛЬШАЯ МОЛОДЕЦ, ЕСЛИ ДОШЛА ДО ЭТОГО МЕСТА! УВАЖАЮ И РЕСПЕКТ!