8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Эффективные стратегии управления салоном красоты в 2022 году

На семинаре будет дана нормативно-правовая база, которая должна найти документальное отражение в работе салона красоты. Участники обсудят тенденции рынка оборудования, а также отечественные бренды косметики. Преподаватели дадут рекомендации по кадровой и клиентской составляющей успешного салона красоты, дать методику подбора персонала, привлечение иудержания постоянных клиентов. Особое внимание на семинаре будет обращено на вопросы интернет-маркетинга, инструментам продвижения и оценке их эффективности для бизнеса.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16часов

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Собственников и руководители салонов красоты и здоровья.

Особенности программы

Все вопросы разъясняются с учётом самых последних изменений в законодательства на дату семинара.
Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Нормативно-правовая база, отраженная в-документационной составляющей успешного салона красоты.

- Финансовое планирование для руководителей.
- Юридические аспекты новой реальности, актуальные изменения норм Роспотребнадзора.
- Антикризисная бухгалтерия-— льготы, отсрочки и-их-планирование.

Оборудование и-косметика салона красоты.

- Бренд российской косметики.
- Тенденции рынка оборудования для салонов красоты.

Кадровая и-клиентская составляющая успешного салона красоты.

- Работа со-сложными сотрудниками.

- Сверхсервис-— как превзойти ожидания Гостя.
- Важные аспекты работы с-клиентской базой, сегментация.
- Воронки продаж новым, постоянным и-потерянным гостям.
- Как эффективно собирать обратную связь и-выстраивать сервис на-ее-основе.
- Карты-— возможность поиска новых Гостей.

Вопросы маркетинга и-продвижения салона красоты.

- Маркетинговый календарь-— переориентация расходов.
- Эффективная франчайзинговая модель текущего времени.
- Успешный салон небольшого города.
- Кросс-маркетинг и-партнерские программы.
- Новая эра offline маркетинга.
- Репутационный маркетинг.
- Личный бренд и-его эффективность сегодня.

Эффективный интернет маркетинг салона красоты.

- Актуальные инструменты работы с-социальными сетями.
- Сайт и-его продвижение.
- Место интернет-маркетинга в-маркетинговой стратегии предприятия.
- Статистика Рунета: прошлое и-будущее.
- Тенденции в-развитии Сети: технологии, психология пользователей.
- Методики проведения маркетинговых исследований в-Интернете.
- Разработка корпоративного интернет-ресурса: постановка целей и-задач, основные ошибки руководителя при разработке корпоративного интернет-портала, этапы проведения работ по-разработке портала.
- Выбор исполнителя для проведения работ по-разработке. Стандарты веб-разработки. Документация и-способы контроля исполнителя.
- Методы продвижения интернет-ресурса: описание, порядок проведения работ, результаты. Сравнение методов продвижения для различных типов предприятий.
- Подбор специалистов и-формирование команды для проведения мероприятий интернет-маркетинга.
- Подготовка компании к-мероприятиям по-продвижению в-Сети: внесение изменений в-бизнес-процессы, работа с-персоналом.
- Показатели эффективности мероприятий интернет-маркетинга, ROI.

Практические задания:

- постановка целей разработки корпоративного портала;
- построение структуры корпоративного портала;
- заполнение брифа на-разработку корпоративного портала.

Преподаватели

ШУКАЛОВА Екатерина Вячеславовна

Эксперт-практик в области интернет-маркетинга: создание и продвижение сайтов в интернете, веб-аналитик, веб-дизайнер, юзабилист. Весь цикл работы с бизнесом в интернете.

Автор статей и книг: «Как салону красоты получать клиентов из Интернета», «Веб-сайт для компании малого бизнеса: как избежать ошибок», «Как построить эффективный каталог на сайте b-2-b-компании», «Создание веб-сайта b2b-компании», «Красивый бизнес». Разработчик профессионального стандарта по специальности «Интернет-маркетолог».Сфера профессиональных компетенции: маркетинг, управление проектами, предпроектное проектирование информационных систем, разработка технических заданий; веб-дизайн, юзабилити; комплексный интернет-маркетинг (SEO, реклама, работа с социальными сетями и т. д.); веб-аналитика. Среди корпоративных клиентов: РОСТЕЛЕКОМ, РОЛЬФ, Audi, Международное ралли “Шелковый путь”, Высшая школа бизнеса МГУ, компания ИСУЗУ (Япония), «Немирофф», страховая компания «Финист», страховая компания «Евро Полис», центр Новой Зеландии в Москве, компания «Ашманов и партнеры», ЕВРОСЕТЬ. Опыт работы в интернет-маркетинге более 18 лет:2004 - н. в. - Интернет-агентство полного цикла «ФЕРТ», основатель, директор;2004 - н. в. - Обучающий центр «Интернет-маркетинг понятным языком», основатель, директор;2011 - н. в. - Ассоциация интернет-разработчиков, член совета, глава комитета обучения;2010 - н. в. - Beautytesters.Ru, основатель, директор; 2000–2004 — Центр Новой Зеландии в Москве, заместитель директора; 1998–2000 — Производство систем безопасности, заместитель финансового директора; 1995–1998 — ООО «Движение», учредитель, заместитель директора.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ
Юристы права, эксперты-практики по развитию бизнеса салонов красоты.