

Тепловая карта прайс-листа

алгоритм от «Директора салона красоты»

Шаг №1

Составьте список совершенно всех услуг, которые вы знаете. Даже тех, о которых слышали мельком. И тех, которые вам приснились.

Шаг №2

Напротив каждого пункта укажите: делаем, будем делать позднее, не будем делать никогда. Это главный этап вашей тепловой карты.

Шаг №3

Напротив каждого «будем делать позднее» укажите, что нужно, чтоб поскорее запустить эту услугу.

Шаг №4

Напротив каждого «не будем делать никогда» напишите причину

Шаг №5

Возле каждого «делаем» укажите, кто именно сейчас может предоставлять эту услугу из мастеров

Шаг №6

Укажите, где именно эта услуга уже представлена у вас: сайт, прайс, листовки, прочее. В итоге, если есть пробелы, их нужно заполнить. Все услуги должны быть представлены везде.

Шаг №7

Согласуйте выполнение услуги с каждым отдельным мастером и наличие всех необходимых для этого материалов

Шаг №8

Просчитайте затратную стоимость услуги, включая оплату работы мастера, расходники и даже комуслуги.

Шаг №9

Оцените услугу для клиента

Шаг №10

Исключите все услуги, которые на данный момент убыточны для вас



АРНИКА

Сколько стоит автоматизация работы салона?