

ОТ 0 ДО

ПЪЛЕН ГРАФИК

ГРЕШКИ В МИСЛЕНЕТО



КУРС НА 4BRUSHES

Ники Николова

ГРЕШКИ В МИСЛЕНЕТО



“В моят град има много салони.” Да, има салони, защото има много клиенти. Помислете за това, ако нямаше много клиенти, тези салони нямаше да ги има. Чистият факт, че съществуват, доказва, че и Вие трябва. Нека да направим една проста математика:

Пловдив

Население -> 370 000 души

Половината са жени -> 185 000

60% от тях са над 18 и под 60 години -> 111 000

Колко жени виждате без маникюр? Средно 9/10 си правят маникюр -> 100 000

Половината си правят ноктите у дома, а половината при професионалист -> 50 000 потенциални клиента

Ако потърся маникюрист в Google Maps в Пловдив, мога да преброя около 130 салона. Ако всеки салон се пръска по шевовите и приема 120 клиенти, това са само 15 000 жени, обслужени. Тогава къде отиват останалите 35 000 жени? Е, те не могат да си намерят час и са готови да бъдат взети от Вас. Те просто още не знаят за Вас.

“Е да, ама Ники, това е голям град затова е така!” Не. Съотношението на маникюрист падащ се на глава на населението е едно и също без значение дали си в малък или голям град. Защото, да, в големите градове има много хора, но има и много салони, в малките има малко хора, но и малко салони.

София - 400 салона за 1 200 000 души

Пловдив - 130 салона 370 000 души

Мездра - 7 салона 20 000 души

За всеки салон се падат средно 3 000 души без значение размера на града. Представете си 3000 човека наредени пред салона Ви. Ще можете ли да накрате 100 от тях да идват при Вас?



3000 човека



100 човека

ПОПЪЛНЕТЕ:

Името на града Ви ->

Население -> души

50% са жени ->

60% от тях са над 18 и под 60 години ->

90% от тях си правят маникюр ->

50% отиват при професионалист -> потенциални клиенти в този град

Колко салона, предлагащи Вашите процедури, преброявате в Google Maps ->

Ако всеки от тези салони обслужва по 120 клиента, колко клиенти са взети ->

Остават ли клиенти и за Вас? (потенциални минус взети) Да Не

Населението делено на броя салони, близо ли е до 3000? Да Не



“Икономиката е зле и влизаме в рецесия. Никой няма да има пари за моята услуга.”

Спрете за секунда и помислете колко много хора работят на високо ниво: бизнес собственици, хора със свободна професия, водещи на телевизионни предавания, инфлуенсъри, софтуерни инженери. Във всеки град, колкото и да е малък, има собственици на магазини, на фабрики, управители, счетоводители, лекари, адвокати. Кой върти града Ви? Повечето от тези хора няма да бъдат засегнати от срив на икономиката или дори да са засегнати, няма да е до степен, в която няма да могат да си позволят маникюр.

Не всички работят на ниска позиция и минимална заплата. Във всеки един бранш/бизнес има нива на заплащане. Дори в един супермаркет има йерархия: хигиенист, касиер, шофьор, администратор, заместник управител, управител, ръководител отдел, регионален управител, експерт системи, собственик. Не казвам, че всички могат да си позволят скъп маникюр, естествено, че не е така, но винаги ще има клиенти, които дават приоритет на маникюра си и ще измислят как да имат пари за това. А за тези, които не могат да заделят пари за топ салон има много други алтернативни варианти. На Вас ви трябва 100 клиенти, а не целият град да може да си позволи цената на услугите Ви! Да видим и какви други разходи имат хората:

Избелване на зъби - 700лв

Грим преди дискотека - 60лв

Филъри за устни - 500лв на мл

Фитнес - 80лв на месец

Цигари - 6лв, по 1 кутия на ден са 180лв на месец

Вечер на бар- 3 коктейла - 48лв, 2 таксите - 20лв (общо 68лв)

Излизане в квартален ресторант (салата + основно + безалкохолна напитка) - 30лв

Повечето дами не си правят само едно нещо. Просто Вие самите подценявате Вашата професия и си мислите, че хората нямат пари. Имат, повярвайте!

Сериозно ли мислите, че всички тези бизнеси ще фалират, ако има проблем в икономиката? Така че си помислете колко таксувате. Хората инвестират ли тази сума всеки месец в нещо друго? Отговорът е да. Ако някой Ви каже, че цените Ви са високи, той има предвид, че са високи за бюджета, който си е заделил спрямо приоритетите му. Но не на всички хора приоритетите са подредени еднакво. Един ще даде 100лв за цигари, друг ще ги даде за маникюр.

Примерите са цени от град Пловдив. Да, живота в малките градове е една идея по-евтин, но цените на продуктите Ви, обученията, оборудването, тока, водата и други са едни и същи. Спестявате единствено от наем и тук таме някоя услуга.



Използвайте ниски цени, за да привлечете клиенти. Независимо дали работите за 20лв или 40лв, все ще трябва да привлечате хора. Не е по-лесно или по-бързо да достигнете до клиенти, които са готови да платят 20лв, отколкото 40лв. Да не говорим, че ще Ви трябват двойно повече хора за същия приход.

„Ако не можете да бъдете лидер No1 с най-ниска цена на Вашия пазар, няма стратегическо предимство да бъдете лидер No2 с най-ниска цена.“ - Дан Кенеди

С други думи, ако не можете да бъдете най-евтиният, тогава няма смисъл. Винаги ще дойде някой, който ще се опита да подбие цената Ви. Аз първоначално не вярвах, че мога да взимам 25 паунда за гел лак. Попитах моята учителка дали 25 е твърде много, тъй като другите таксуваха по-малко. Но първо тя ме скастри казвайки, че ще я е срам ако таксувам под 25 и казвам, че съм нейна ученичка и после видях една колежка да таксува 70 и си казах, “я чакай малко. Ако ти може и аз мога. Да, може би не сега, защото тепърва започвам, но след няколко месеца ще бъда също толкова добра колкото нея и ще имам предлагането и търсенето, от които се нуждая. Защо да подражавам и да взимам пример от ниско таксуващите, като мога да избира да се целя да съм сред най-добрите?”



Един съвет, който ми блокираше разтежа в началото е, че всеки, който прави добър маникюр, е с пълен график. Така че всичко, което трябва да направя, е да се науча да правя перфектен маникюр и клиентите ще дойдат. Проблемът е, че инвестирах тонове пари и бързо станах много добра, но все още няхах клиенти. Къде бяха те? Защо не се обаждаха? Ами защото никой не знаеше, че съществувам! Това е истината. Може да сте брилянтни, абсолютно най-добрите, може и състезания да печелите, но ако никой не е чувал за вас, няма да спечелите и стотинка.

След като започнах да обучавам, мога да Ви кажа, че хората, които са насочили целия си фокус върху това да станат невероятни в работата си, вместо да прекарват и време върху това да привлекат клиенти, са хората, които после си продават оборудването във Фейсбук групи.

Най-голямата им спънка е техни бъдещи клиенти да разберат за тяхното съществуване. Всяка година десетки хиляди бизнеси за красота започват и се затварят врати, защото собственикът не знае как да привлече клиенти.

Има изкуството и наука зад това да накарате хората да Ви намерят, харесат и да си запазят час. Имате нужда от множество източници на трафик. Един ще работи за един човек, друг за някой друг.

В този курс ще Ви преведа през моя авторска Формула за Привличане на Клиенти-Мечта. Някои специалисти не привличат много клиенти, защото просто не разбират основите на убеждаването, психологията на продажбите, разказване на истории, всяване на желание за техните услуги и създаване на връзка с тяхната аудитория, така че да се превърнат от последователи в клиенти.

Пред колкото повече хора можете да се представите и да разберат за вас, толкова по-бързо ще запълните графика си, което от своя страна обикновено създава повече моментум във Вашия салон.

Ще ви позволи да си повишите цените, да наемете друг специалист да работи за Вас, да станете учител или дистрибутор и други.

Дори когато имате много погледи върху салона си, все още имате ограничено време за обслужване на клиенти. Така **търсенето нараства, предлагането намалява и цените бързо се повишават.**



“Нямам време”. Но време има. Ако не сте с пълен график точно сега, имате време. Ако сте 50% резервирани, какво правите през останалите 50% от работния си ден? Трябва да инвестирате това време в правене на неща, които ще ви докарат клиенти. Като например да сте активни в социалните медии. Ако работите на друга работа, намалете малко часовете си там за да не сте преуморени и да имате време за привличане на клиенти, ако искате да превърнете този бизнес в единствената си работа.

И сега някой ще кажат “Но Ники, аз вече прекарвам твърде много време в социалните медии.” Ще започна с това, че да, в момента най-вероятно сте много време в социалните медии. Ако прекарвате повече от половин час на ден консумирайки социални медии, тогава губите времето си. Ключовата дума тук е „консумирайки”. От днес вече не сте пасивен потребител на социални медии.

Вие започвате да създавате съдържание и да сте **социални** в социални медии. Има голяма разлика.

Консумирането на социални медии не служи нито на Вас, нито на публиката Ви.

От тук нататък ще използвате социални медиите като бизнес инструмент, а не просто да скролвате или качване неща като за портфолио.

Вижте, разбирам. Всички сме хора, всички имаме някакви страхове, преубеждения и мисловни бариери. Не сте сигурни дали ще ви се получи и вече сте загубили достатъчно време с малки резултат и затова започвате да търсите всякакво друго оправдание.

Но нека Ви кажа нещо: развитието на всеки бизнес отнема време, старание и часове работа, както същинска, така и над себе си и борбата вътре в нас.

Истината е, че ако вече с месеци опитвате да си намерите клиенти сами, а не ви е пълен графика, значи не можете да се справите сами. И не града, в който живеете е виновен, нито бюджета на обществото. Поемете отговорност. Няма да постигнете целите си, ако продължавате да правите едни и същи неща отново и отново.

Ето защо създадох моята програма и тя вече доказано помогна на стотици бизнес собственици, които мислиха точно, като Вас. Те промениха подхода си и ми позволиха да им помогна. Поеха отговорност, започнаха да прилагат наученото и търсенето на услугите им се подобри.

Сега е Ваш ред!

Независимо колко пъти сте опитвали, проваляли се и сте се отказвали в миналото!

Ще научите:

- Какво е маркетинг
- Как да оправите работата, салона си и социалните си мрежи, за да превършат зрителите в клиенти
- Как да привлечате клиенти чрез традиционен маркетинг
- Как да добиете популярност онлайн
- Как да работите с инфлуенсъри и други бизнеси

Всеки месец ще получавате подкрепа от общност, която да ви държи на правилния път.

ГОТОВИ ЛИ СТЕ НАЙ-НАКРАЯ ДА ПОСТИГНЕТЕ ИСТИНСКИ НАПРЕДЪК?

Научете повече и се запишете още днес 

ОТ 0 ДО
ПЪЛЕН ГРАФИК

