

## Анкета

---

*Мы гарантируем конфиденциальность и неразглашение предоставленной информации.*

### Общая информация о Вас

ФИО: .....

Организация: .....

Адрес: .....

.....

Рабочий или домашний телефон: .....

Мобильный телефон: .....

E-Mail: .....

Факс (если есть): .....

Сайт (если есть): .....

Сколько лет Вы занимаетесь своим бизнесом: .....

Сколько партнеров в Вашем бизнесе: .....

## Общая информация о бизнесе

Количество салонов красоты: .....

Как владелец/управляющий салоном Вы все еще оказываете услуги клиентам или уже нет, или совмещаете это: .....

Опишите Вашего целевого клиента (максимально живой портрет): .....

Какие основные услуги Вы предоставляете: .....

Напишите ценовой диапазон ваших услуг:

- минимальная цена и наименование .....
- максимальная цена и наименование .....

Опишите систему ценообразования (каким образом вы формируете цены на услуги и товары) .....

.....  
.....  
.....

Чем Вы руководствуетесь при определении цены? .....

.....  
.....  
.....  
.....

Чем Вы руководствуетесь при определении ассортимента услуг и товаров .....

.....  
.....  
.....  
.....

Внедрена ли в Вашей компании система планирования / бюджетирования? .....

Ведете ли вы учет (графики) продаж услуг и товаров? .....

Есть ли прогноз продаж на ближайший год / месяц? .....

Какой подход Вы используете при составлении плана продаж? На какой период? .....

.....  
.....  
.....  
.....

Опишите существующую модель мотивации сотрудников (администраторов, мастеров) .....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## Информация о салонах красоты

(заполните для каждого салона красоты)

Название .....

Адрес .....

Количество сотрудников .....

Месячный оборот компании (всех салонов):

- текущий год .....
- прошлый год .....

Рентабельность компании (отношение прибыли к выручке)

- текущий год .....
- прошлый год .....

Точка безубыточности (какой нужен доход, чтобы покрывать все расходы)

..... руб в мес.

Сколько клиентов в месяц интересуется Вашими услугами (звонят, заходят в салон)

.....

Сколько новых клиентов в месяц приходит к Вам в салон .....

Какой процент клиентов приходят во второй раз .....%

Сколько клиентов в Вашей базе данных (с именами и адресами): .....

Сколько процентов от общей прибыли приходится на продажу товаров

(косметические линии, бижутерия, маски): .....

## Общая информация о маркетинге

Назовите 5-6 Ваших прямых конкурентов:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

Напишите 3-5 преимуществ Вашей компании (с точки зрения клиентов):

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

Напишите источники, откуда о Ваших салонах узнают клиенты?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

Как Вы измеряете эффективность маркетинга и рекламы?

.....  
.....  
.....  
.....

Какой процент бюджета Вы выделяете на маркетинг? .....%

Какие проблемные зоны стоят перед Вашей компанией наиболее остро?

.....  
.....  
.....  
.....

Каких результатов Вы хотите получить от нашего сотрудничества? (например, увеличение оборота на 30% за три месяца) .....

.....  
.....

## Маркетинговые инструменты

Отметьте все актуальные для вас варианты

### Вывески

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

### Билборды

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

### Штендеры

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

### Адресные указатели

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

### Интернет-реклама

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

### Реклама на радио

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

### Реклама на ТВ

- ✓ Вы используете этот инструмент

- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Реклама в справочниках или каталогах**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Реклама в метро**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Реклама в подъездах / в лифтах**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Реклама на транспорте**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Реклама на остановках**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Реклама в СМИ**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Локальная почтовая / email/ sms - рассылка**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете

- используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Письмо-приглашение от салона красоты**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Флаеры и скидочные купоны**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Продажи через партнеров**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Upsell (увеличение суммы продажи)**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Продвижение дешевой услуги-локомотива**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Карты постоянных / лучших/ любимых клиентов**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Программы лояльности**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете

- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **PR-статьи, интервью**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **PR-акции**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **PR с VIP персонами**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Спецакции, скидки**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **События**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Спонсорство**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Распродажи**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Работа с базой клиентов**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Мастер-классы**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Конкурсы и розыгрыши призов**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Самопродающие ценники и прейскурант**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Информационные стенды**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Стимуляторы продаж**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## **Двухшаговые продажи**

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## Другое

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- ✓ Вы используете этот инструмент
- ✓ Этот инструмент используют Ваши прямые конкуренты, но Вы его не используете
- ✓ Вы считаете этот инструмент наиболее эффективным

## Спасибо!

Пришлите эту анкету вместе со всеми сопроводительными документами **на эл. почту:** [mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

*Надеемся, что ответы на поставленные вопросы уже помогли Вам лучше понять путь к удвоению прибыли. Может быть, наши услуги уже и не требуются*