

## КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

(Пожалуйста, заполняйте разборчиво и максимально подробно)

### ВАШИ КОНТАКТЫ

ФИО: .....

Организация: .....

Адрес: .....

Рабочий или домашний телефон: .....

Мобильный телефон: .....

E-Mail: .....

Факс (если есть): .....

Веб-сайт (если есть): .....

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

Сколько партнеров в Вашем бизнесе: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## ВАШ БИЗНЕС

Каким количеством салонов/парикмахерских Вы управляете: .....  
(Если больше одного/одной, то опишите их ниже. Иначе оставьте поля пустыми.)

Салон/Парикмахерская #2: .....

Салон/Парикмахерская #3: .....

Салон/Парикмахерская #4: .....

Салон/Парикмахерская #5: .....

Какие основные услуги Вы предоставляете (пожалуйста, как можно подробнее):

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

Как долго Вы владеете/управляете салоном/парикмахерской: .....

Вы обучались на курсах парикмахеров, визажистов, физиотерапевтов или др.:.....

.....

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

.....

Количество персонала на полную ставку, исключая Вас: .....

Количество персонала на неполную ставку, исключая Вас: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

У Вас есть администратор: .....

У Вас есть список Ваших обязанностей: .....

Как Вы относитесь к поискам советов и идей по поводу Вашего бизнеса: .....

Какие тренинги/семинары по бизнесу Вы проходили: .....

У Вас есть (или был когда-нибудь) бизнес наставник: .....

Если «ДА», то кто это: .....

Вы пользуетесь программным обеспечением для салонов красоты: .....

Если «ДА», то что это за программы: .....

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

Сколько в среднем за год тратят у Вас лучшие 20% клиентов: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## МАРКЕТИНГ — НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

У Вас есть веб-сайт: .....

Если «ДА», то напишите его адрес: .....

Вы можете измерить количество потенциальных клиентов(тех, которые заинтересовались Вашим салоном) , которых Вы получаете через сайт: .....

Если «НЕТ», то почему: .....

Вы можете измерить количество клиентов, которые приходят в Ваш салон через сайт: .....

Если «НЕТ», то почему: .....

Если бы Вы могли гарантировать, что Ваш сайт принесет Вам дополнительные 500 000 рублей в следующие 12 месяцев, Вы бы хотели этого: .....

Вы размещаете рекламу в желтых страницах: .....

Если «ДА», то она

- создает постоянный поток новых запросов и клиентов: .....
- стоит больше, чем приносит: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

Вы регулярно размещаете рекламу в местных газетах/журналах: .....

Если «НЕТ», то почему: .....

Если «ДА», то Вы довольны результатами: .....

Если не довольны, то почему: .....

Где Вы брали советы/идеи/материалы (что должно входить, как лучше составить) для всех Ваших предыдущих рекламных предложений и компаний: .....

Вы когда-нибудь использовали флаеры или почтовые открытки для рекламы: .....

Если «ДА», Вы были довольны результатом: .....

Чтобы Вы сделали, если бы у Вас был гарантированный способ получать новых клиентов через почтовые вложения (флаера, письма), который Вы могли бы использовать каждый раз, когда Вам нужны новые клиенты: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

Какой процент совершенно новых клиентов приходят к вам повторно и становятся постоянными клиентами (допустим, у вас было 50 новых клиентов за месяц. Сколько из них придет второй, третий, четвертый раз): .....

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

Если бы Вы могли переводить 80% новых клиентов в постоянных, каким образом это сказало бы на вашем бизнесе: .....

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

У Вас есть система стимулирующая новых клиентов совершать повторные покупки:...

.....  
.....

Насколько проще было бы для Вас стимулировать новых клиентов к повторным покупкам, если бы у Вас была система из серии писем для них: .....

.....  
.....

Вы пользуетесь автоответчиком в своем салоне/парикмахерской: .....

.....

Если «ДА», то какое сообщение записано на нем: .....

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

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

Если бы Вы могли превратить ваш автоответчик в бесплатного продавца, который назначает встречи, пока вы заняты или салон закрыт, то каким образом это сказалось бы на вашем бизнесе: .....

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

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## МАРКЕТИНГ — ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ

Вы отправляете регулярную новостную рассылку с полезной информацией своим клиентам: .....

Если «ДА», то как часто: .....

Если «НЕТ», то почему: .....

Если бы Вы знали, что регулярные правильно написанные новостные письма, будут всегда приносить Вам деньги, Вы бы стали тратить время каждый месяц на их создание: .....

Вы регулярно рассылаете специальные предложения своим клиентам по почте: .....

Если «НЕТ», то причина в том, что вы не знаете, как правильно озвучить ваше предложение в письме: .....

Какую пользу Вы бы получили от того, что у вас на руках были бы серии проверенных и работающих писем: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Сколько процентов от общей прибыли приходится на продажу товаров (косметические линии, бижутерия, маски): .....

Сколько процентов Вы бы хотели, что составляли продажи товаров от общей прибыли: .....

Если бы существовал способ увеличить продажи ваших товаров в два и даже три раза, вы бы хотели узнать о нем: .....  
.....  
.....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## САРАФАННОЕ РАДИО

У Вас выстроена система , поощряющая постоянных клиентов рекомендовать ваш салон своим друзьям и знакомым: .....

.....

.....

Если бы у Вас была возможность использовать систему, которая увеличила бы количество клиентов, приходящих по рекомендациям в два или три раза, то Вы бы ей воспользовались: .....

.....

.....

Если «НЕТ», то почему: .....

.....

.....

## РЕКЛАМА и PR

Опишите рекламные каналы, которые Вы используете для привлечения клиентов (только один вариант ответа на каждый вопрос)

### Почтовые рассылки (Direct Mail)

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

### Факсовые рассылки

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

### E-mail рассылки (По собственному листу клиентов)

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

### Телемаркетинг (Обзвон клиентов по телефону)

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

### Собственный интернет-сайт

- Есть, приносит ..... новых клиентов в месяц
- Есть, приносит клиентов, но сколько точно я не знаю
- Есть, но клиентов с него почти нет
- Отсутствует

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## Интернет реклама

- Использую, приносит ..... новых клиентов в месяц
- Использую, приносит клиентов, но сколько точно я не знаю
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не использовал

## Реклама через местные газеты и журналы

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## Реклама через специализированные газеты и журналы

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## Реклама через центральные газеты и журналы

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## Реклама на местных радиостанциях

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## Реклама на центральных радиостанциях

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## Реклама на местном ТВ

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## Реклама на центральном ТВ

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## PR в специализированных изданиях

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## PR в центральных изданиях

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## Своя газета или журнал

- Постоянно
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

## Партнерские мероприятия (Joint Ventures)

- Постоянно, с периодичностью .....
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## Личные контакты и связи

- Постоянно
- Иногда
- Пробовал, остался недоволен результатом
- Никогда не пробовал

Сколько маркетинговых стратегий или систем Вы постоянно используете для поиска новых клиентов: .....

.....

Сколько стратегий или систем Вы используете для стимуляции продаж текущим клиентам: .....

.....

Сколько стратегий или систем Вы используете для стимуляции сарафанного радио (реферальная система): .....

.....

## ЦЕЛИ В БИЗНЕСЕ

Опишите 5 самых важных целей, которые Вы поставили перед собой в Вашем бизнесе:

#1: .....

#2: .....

#3: .....

#4: .....

#5: .....

Опишите 3 самых больших постоянных источника стресса и проблем, которые мешают Вашему бизнесу идти вперед:

#1: .....

#2: .....

#3: .....

## ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ

Опишите 5 самых важных целей, которые Вы поставили перед собой:

#1: .....

#2: .....

#3: .....

#4: .....

#5: .....

Опишите 3 самых больших постоянных источника стресса и проблем, которые не дают Вам спать:

#1: .....

#2: .....

#3: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## ВАШЕ РАСПИСАНИЕ

**Опишите, как Вы используете свое время в данный момент:**

Количество рабочих часов в день .....

Количество рабочих часов в неделю .....

Желаемое количество рабочих часов в неделю .....

% продуктивного времени .....

Количество часов, которые Вы тратите на текучку .....

Количество часов, которые Вы тратите, улучшая свой бизнес .....

Ваш отпуск (в неделях в год):

2005: .....

2006: .....

2007: .....

2008: .....

Желаемый отпуск (в неделях в год): .....

## ОБУЧЕНИЕ

**5 последних книг по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прочитали в этом году:**

#1: .....

.....

#2: .....

.....

#3: .....

.....

#4: .....

.....

#5: .....

.....

**5 последних аудиоматериалов по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прослушали в этом году:**

#1: .....

.....

#2: .....

.....

#3: .....

.....

#4: .....

.....

#5: .....

.....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

**5 последних видеоматериалов по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прослушали в этом году:**

#1: .....

#2: .....

#3: .....

#4: .....

#5: .....

**3 последних тренинга, конференции или семинара по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы посетили за последний год:**

#1: .....

#2: .....

#3: .....

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

## КОНСАЛТИНГ

**Какие проблемы Вы ожидаете решить через личный консалтинг:**

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

**Какие другие варианты решения этих проблем Вы уже пробовали:**

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

**Примерные сроки решения проблем:**

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

**Почему эти проблемы нужно решить именно сейчас:**

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

# SalonMarketing.Ru

эффективные стратегии для салонов красоты

[mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

**Что произойдет, если проблемы не будут решены в срок:**

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

**Что произойдет, если проблемы не будут решены совсем:**

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

**Почему эти проблемы Вы хотите решить именно с моей помощью:**

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

**Почему мне стоит работать именно с Вами?**

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

**Спасибо!**

Теперь пошлите эту анкету вместе со всеми сопроводительными документами:

**по электронной почте:** [mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

Проект SalonMarketing.Ru, E-mail: [mail@salonmarketing.ru](mailto:mail@salonmarketing.ru)

Copyright © 2009, Дмитрий Белешко