

bórabella

TRUE PROFESSIONAL



TOP 10
WSKAZÓWEK
DLA SALONU

PREMIUM EDITION

WSTĘP

W branży fryzjerskiej i beauty to nie tylko perfekcyjnie wykonane zabiegi decydują o sukcesie Twojego salonu, ale także atmosfera, podejście do klienta oraz umiejętne zarządzanie doświadczeniem na każdym etapie wizyty.

W tym e-booku znajdziesz nie tylko podstawowe wskazówki dotyczące organizacji pracy, ale także inspiracje premium – drobne detale i protokoły obsługi, które zachwycą Twoich klientów i sprawią, że poczują się naprawdę wyjątkowo.

Praktyczne porady, gotowe do wdrożenia procedury oraz sprawdzone triki z codziennej praktyki doświadczonych salonów pomogą Ci wynieść Twój biznes na wyższy poziom.



foxo

WYRAŻNA TOŻSAMOŚĆ I MISJA SALONU

Ustal jasną misję
i wyróżniki swojego salonu.

Zadaj sobie pytanie:
co sprawia, że jesteś inny
niż konkurencja?

- Postaw na najwyższą jakość produktów i zabiegów, korzystając z profesjonalnych protokołów.
- Podkreślaj unikatowe wartości: indywidualne podejście, wieloletnie doświadczenie, ekologiczne formuły czy zaawansowane technologie regeneracyjne.
- Umieść te informacje w widocznym miejscu salonu i na profilu w social mediach bądź/i stronie www.
- Klient, który rozumie filozofię Twojej marki, chętniej Ci zaufa i poczuje, że trafia w ręce pasjonatów.

Exclusive

STANDARYZOWANE PROTOKOŁY ZABIEGÓW GWARANCJA JAKOŚCI



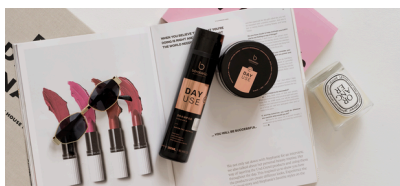
Wdrożenie przetestowanych, profesjonalnych protokołów zabiegowych podnosi jakość usług i zapewnia spójność doświadczenia niezależnie od stylisty.

- ▶ **Klarowne wytyczne pozwolą uniknąć błędów i zminimalizować różnice w jakości obsługi.**
- ▶ **Łatwiejsze szkolenie nowych pracowników i szybsze wdrożenie ich w standardy salonu.**
- ▶ **Pewność, że klient otrzymuje ten sam, wysoki poziom usługi – za każdym razem.**

[TUTAJ POBIERZ INSTRUKCJE](#)



PERFEKCYJNA KOMUNIKACJA Z KLIENTEM OD PROGU



Pierwsze wrażenie jest kluczowe. Już od wejścia daj klientowi odczuć, że jest w wyjątkowym miejscu.



Przywitaj go serdecznym uśmiechem i zwracaj się do niego po imieniu, jeśli to możliwe.



Wyjaśnij, jak będzie przebiegał zabieg: omów etapy, czas trwania, użyte produkty i korzyści.



Zaproponuj przyrządzoną z troską kawę, herbatę lub wodę z owocami – pięknie zaserwowaną na estetycznej tacy z dodatkami aromatycznej świeczki stworzy atmosferę luksusu.

YOUR NOTES:



ANKIETA PRZEDZABIEGOWA I PERSONALIZACJA KURACJI

Poznaj oczekiwania, historię pielęgnacji i styl życia klienta, by dobrać idealny zabieg.

- Ankieta przedzabiegowa pozwoli na precyzyjne dopasowanie produktów i technik.
- Daj klientowi poczucie, że jest traktowany indywidualnie – to buduje zaufanie i przekłada się na lojalność.
- Poświęć kilka minut na omówienie rezultatów ankiety, dając klientowi pewność, że jego potrzeby są wysłuchane.

TUTAJ POBIERZ ANKIETĘ





WYRAFINOWANA PIELEGNACJA
DOMOWA:
EDUKACJA I SPRZEDAŻ
PRODUKTÓW



KLIENT DOCENI,
GDY POMOŻESZ MU
UTRZYMAĆ EFEKTY ZABIEGU
W DOMU, ZWŁASZCZA
JEŚLI OTRZYMA KONKRETNE
WSKAZÓWKI I REKOMENDACJE
PRODUKTÓW.

1. **POBIERZ ZALECENIA DLA KLIENTA**

DO WRĘCZENIA PO ZABIEGU
(NP. ELEGANCKI DRUK
NA WYSOKIEJ JAKOŚCI PAPIERZE).

2. **POLECAJ TYLKO TE PRODUKTY, KTÓRE
NAPRAWDĘ DZIAŁAJĄ I SĄ SPÓJNE
Z WARTOŚCIAMI TWOJEGO SALONU.**

3. **WYJAŚNIJ, DLACZEGO KONKRETNA
MASKA, SZAMPON CZY FLUID
PRZEDŁUŻĄ EFEKT REGENERACJI –
PODKREŚL PROFESJONALIZM
I TROSKĘ O WŁOSY KLIENTA.**

LINK DO SKLEPU

znajdziesz tu wszystkie
opisy produktów





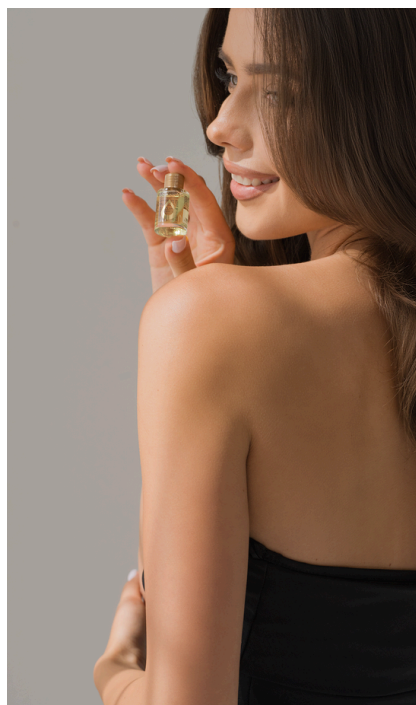
**WZMACNIANIE ATMOSFERY
POPRAZECZ DETALE I ZMYSŁY
WRAŻENIA SENSORYCZNE
MAJĄ OGROMNE ZNACZENIE:**

1. ZADBAJ O SUBTELNAŁ MUZYKĘ
W TŁE, DOPASOWANAŁ
DO CHARAKTERU SALONU
(RELAKSACYJNE DŹWIĘKI,
CHILLOUT, ŁAGODNY JAZZ).
2. POSTAW NA PRZYJEMNE
AROMATY – NP. DYFUZORY
Z NATURALNYMI OLEJKAMI
ETERYCZNYMI.
3. ERGONOMICZNE FOTELE,
MIĘKKE PODUSZKI I CIEPŁE
OŚWIETLENIE SPRAWIA,
ŻE KLIENT POCZUJE SIĘ
KOMFORTOWO I LUKSUSOWO.



WSPÓŁCZESNY MARKETING TO OPOWIEŚCI, AUTENTYCZNOŚĆ I DOWODY SPOŁECZNE.

- Udostępniaj zdjęcia „przed i po” zabiegach na social media, opowiadając historię klienta (**WZÓR ZGODY DO POBRANIA**).
- Współpracuj z lokalnymi influencerami oraz ekspertami marek, na których pracujesz, tak aby wzmocnić swój wizerunek. Oznaczaj marki na swoich stories i w postach.
- Publikuj opinie zadowolonych klientów, recenzje i rekomendacje – nic nie działa lepiej niż społeczny dowód jakości.



PROGRAM LOJALNOŚCIOWY I REGULARNY KONTAKT Z KLIENTEM

Długotrwałe relacje to stabilność biznesu:

- **WYBIERZ PROGRAM LOJALNOŚCIOWY**
np. zniżki na kolejne wizyty, darmowy mini-zabieg przy zakupie pakietu usług czy punkty wymieniane na produkty.
- Podczas zapisów regularnie przekazuj klientom porady pielęgnacyjne oraz informacje o nowych zabiegach i promocjach.
- Podczas wizyty informuj klientów o sezonowych trendach: zabiegi na lato, regeneracja po okresach chłódów, produkty chroniące przed słońcem.



CIĄGŁA ANALIZA I DOSKONALENIE OFERTY

Rynek i preferencje klientów stale się zmieniają, więc nie ustawaj w rozwoju:

- Analizuj, które zabiegi cieszą się największym zainteresowaniem, a które warto zmodyfikować.
- Wyciągaj wnioski z ankiet, opinii pracowników i klientów.
- Wprowadzaj nowe, innowacyjne rozwiązania, testuj produkty premium, poszukuj inspiracji w trendach międzynarodowych.

PODSUMOWANIE



with love

DZISIEJSZY KLIENT SZUKA NIE TYLKO PROFESJONALNEJ USŁUGI, ALE I **WYJĄTKOWEGO DOŚWIADCZENIA**.

WDROŻENIE POWYŻSZYCH WSKAZÓWEK – OD PRECYZYJNYCH PROTOKOŁÓW ZABIEGOWYCH, PRZEZ PERSONALIZACJĘ OFERTY I BUDOWANIE WRAŻEŃ ZMYSŁOWYCH, PO SKUTECZNY MARKETING I LOJALIZACJĘ – **POZWOLI CI STWORZYĆ SALON, KTÓRY BĘDZIE SYNONIMEM JAKOŚCI, LUKSUSU I EKSPERCKIEGO PODEJŚCIA**.

TWÓJ SALON MOŻE STAĆ SIĘ MIEJSCEM INSPIRUJĄCYM DO REGULARNYCH WIZYT, REKOMENDOWANYM PRZEZ ZADOWOLONYCH KLIENTÓW.

PAMIĘTAJ, ŻE DETALE MAJĄ ZNACZENIE, A **STAŁE DOSKONALENIE TO NAJLEPSZA DROGA DO SUKCESU!**

POWODZENIA!

bórabella
TRUE PROFESSIONAL