

1 . Коротке відео-презентація (до 2 хвилин)

Поради:

- Розкажи про свій шлях у б'юті-сфері;
- Чим ти сильна як управлінець / організатор;
- Чому вирішила поділитись досвідом саме зараз.

2 . Ідея навчального продукту

Назва (чернетка):

«Продажі в салоні краси: як перестати “впарювати” і почати заробляти»

Про що курс:

Курс для адміністраторів, власників і керівників салонів про те, як запуснути живу систему продажів: без маніпуляцій, без скриптів з 2012-го, а з фокусом на сервіс, команду і довіру клієнтів.

Тези:

- Як сформувати ефективну команду адміністраторів;
- Система комунікації з клієнтом до, під час і після візиту;
- Продаж через сервіс: як це працює;
- Як навчити майстрів пропонувати догляд і повторні візити;
- KPI та система мотивації для адміністраторів і команд.

3 . Про себе / експертність (коротке bio)

Мене звати Катерина Білан. Я — директорка салону краси “Aura”, 8 років у б'юті-сфері, з них 5 років на керівній посаді.

За мій період ми виростили з 3 до 14 співробітників, відкрили 2 кабінети і вийшли на стабільний прибуток.

Моя сильна сторона — організація системи, в якій команда знає, що робити, а клієнти повертаються.

Цей курс — результат мого досвіду і помилок, які я хочу допомогти іншим не повторити.