



Obdulio Sanchez

Graduado em Engenharia Química, Sanchez trabalhou por 24 anos no grupo L'Oréal nas áreas científica, industrial, marketing e comercial. Após sair da empresa, abriu uma perfumaria, onde percebeu que o treinamento dos funcionários gerava um bom retorno. Daí surgiu a idéia de criar a Avantti, empresa especializada em consultoria



AÇÕES PARA AUMENTAR O FATURAMENTO

Listamos para você as ações que podem lhe trazer maior retorno. Analise seus dados e veja em qual delas você precisa investir primeiro para aumentar o faturamento da sua empresa.

a) FIDELIZAR UM NÚMERO MAIOR DE CLIENTES

- Clientes fieis voltam e costumam indicar seu salão e os profissionais que os atendem. Invista num programa comunicação e treinamento da sua equipe. Essa é uma das formas de capacitar e motivar sua equipe para manter seus clientes satisfeitos e fieis ao seu salão.

b) ESTIMULAR SEUS CLIENTES A VIREM COM MAIS FREQUÊNCIA AO SALÃO

- Quanto mais os clientes vêm ao seu salão menos chances você dá à concorrência para seduzi-los. Para isso, crie novidades, ofereça vantagens nos serviços de maior frequência, como escova e manicura.

c) VENDER ALGO MAIS AOS CLIENTES QUE JÁ VÊM AO SALÃO

- Invista no visual das pessoas que trabalham no seu salão, estimulando o interesse dos clientes. Utilize adequadamente o material merchandising oferecido pelos fornecedores e treine seu pessoal para oferecer serviços complementares a aqueles que os clientes já vêm procurar.

d) AUMENTAR A OFERTA DE SERVIÇOS E/OU PRODUTOS

- Sem fugir do seu conceito de negócios, fique atento às oportunidades de novos serviços que possam valorizar ainda mais aquilo que já é oferecido no salão.

e) AUMENTAR A CAPACIDADE INSTALADA DO SALÃO

- Se o seu salão ficou pequeno para atender tantos clientes, é hora de ampliar. Se sua equipe não consegue mais dar conta do recado, é hora de contratar. Parabéns, esses são excelentes problemas.

f) ATRAIR NOVOS CLIENTES

- Costumo deixar este item para o final, por ser nisso que a maioria dos empresários pensa. Não gaste um centavo tentando atrair novos clientes enquanto não tiver certeza de que tudo está em ordem, pois de nada adianta atrair novos clientes para mostrar as falhas já existentes

- A escolha de qualquer uma destas alternativas depende de uma análise criteriosa dos resultados atuais do seu salão. Por isso é importante ter conhecimento de gestão e manter sua base de dados atualizada.

Existem técnicas específicas para implementar cada uma destas ações..

Prepare-se e comece a levantar seus dados para tomar a melhores decisões.

Um forte abraço e até a próxima,

**Um forte abraço e até a próxima,
Obdulio Sanchez**