

Instituto Privado Mixto "Rafael Arévalo Martínez"

Madelin Mo

Mayte Escobar

5to. Administración

Admon

Tarea 3

2027

**No construyo para
tener clientes. Tengo
clientes para
construir.**

Ayn Rand

Producto



LOGOTIPO



*Sala de Belleza
y Spa Madeline*

Slogan



Definir al Público



Clientes

- Mujeres entre 45 a 50 años
- Mujeres que les gusta verse siempre bien
- Mujeres que les gusta estar saludables
- Mujeres que buscan un buen servicio y una experiencia diferente
- Mujeres que les gusta verse sofisticadas
- Mujeres muy sociables

Atraer desde el exterior.



Para poder atraer a las personas que pasan por mi salón todos los días, de camino a su trabajo o cuando salen a caminar.

Los carteles y stands publicitarios
Colocar carteles y stands en los pasillos para que así los clientes puedan acercarse a mi salón.

El diseño juega un papel importante aquí, así como los contenidos. El banner o display incluye una lista de mis servicios y algunas líneas de mi negocio.

Quiénes van a ser la Competencia

Yo pienso que una mala atención,
por el motivo que yo me iría seria,
si me atienden mal. Por mi parte la
buena atención sería lo primordial.
Las muchachas, las manicuristas,
que sean siempre amables, que
realicen buenos decorados y la
limpieza es lo más importante.

Aquí son muy amables, hay mucha armonía,
todos son muy amigables y agradables.

La buena atención los precios

Las competencias no son malas, ellas generan
mucho comercio. como te digo una buena
atención ante todo.

Los días de promoción.

Objetivo General

Indagar de que manera puedo hacer el salón de Belleza sentir imagen sea el centro de atención y atracción por los clientes realizando con creatividad por medio de una distinguida publicidad, el reconocimiento del salón de belleza en el mercado.

Objetivos Específicos



1. Encontrar las características claves, el cual la competencia es elegida por los usuarios.
2. Conocer e implementar los medios de comunicación o publicidad mas eficaz para dar a conocer nuestro servicio.
3. Conocer mas a fondo los gustos, las tendencias y nuevas técnicas en belleza para satisfacer al cliente y así atraer a unos mas nuevos segmentos del mercado.
4. Investigar como puedo llamar la atención de los clientes, por medio de una publicidad que se distinga en nuestro mercado competitivo.



Estrategias



1. Mimos y halagos

Un café recién hecho, un caramelo para regalar a los niños mientras el cliente espera. Los pequeños detalles no son caros y cautivan a los consumidores.

2. Ambiente Agradable

No ignorar el valor de un ambiente climatizado e impecable, con cobres armónicos y música ambiente.

3. Flexibilidad para aportar turnos

Para que mis clientes aporten turnos antes y después del horario comercial, ya sea por internet, por mensaje, por teléfono, de la forma que sea posible.

4. Tarjeta de fidelidad

Una de las estrategias para enganchar clientes de diversos segmentos, esta se convertirá en un criterio mas para motivar al cliente a que regrese, por ejemplo, ofrecer un descuento del 50% después de cada 5 cortes.

5. Saber escuchar

Preguntarle al cliente acerca de sus preferencias, si hay algo que desea, si le gusto el corte anterior, si necesita alguna alteración en la estructura, El trato atento motiva a regresar en el futuro.



