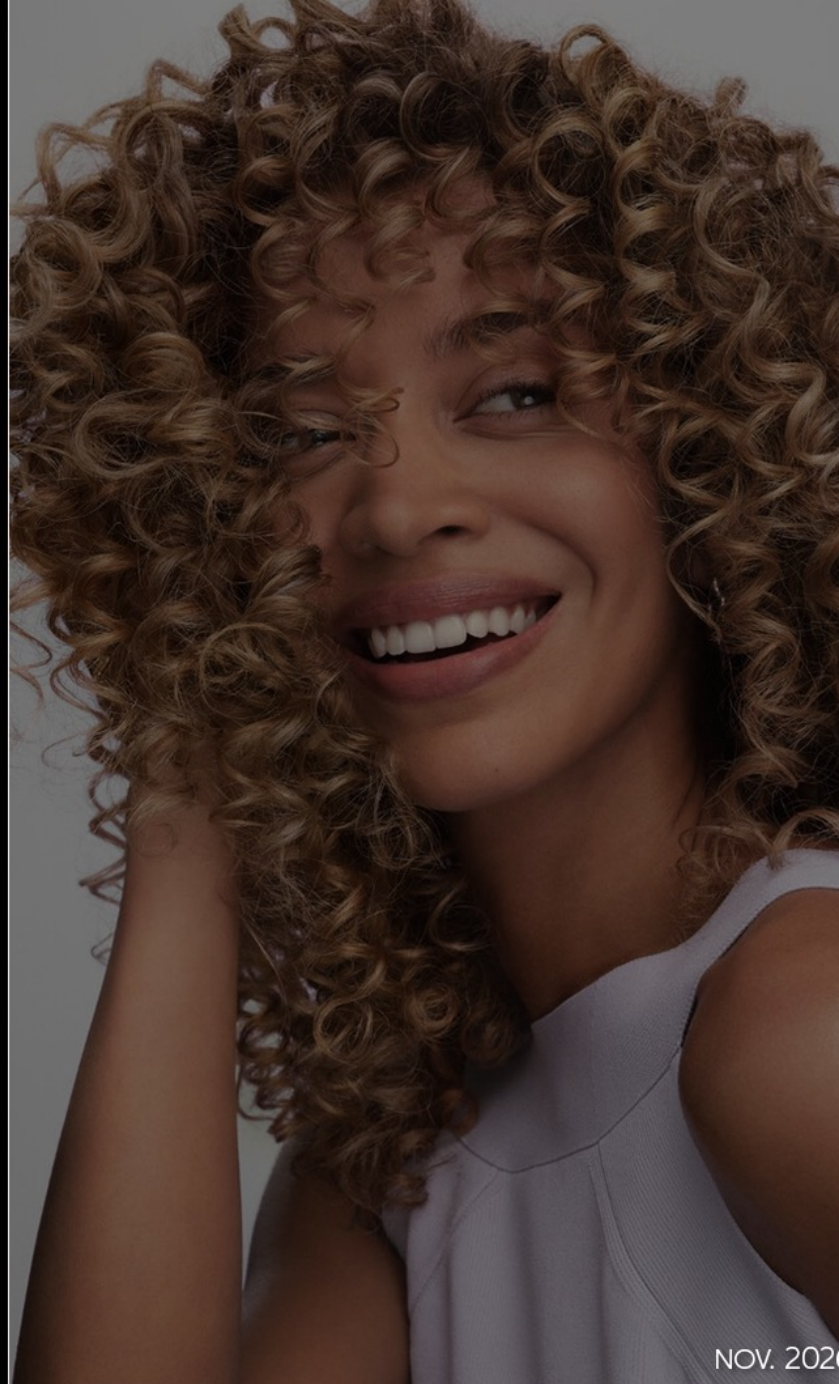
BLACK FRIDAY

Käytännön opas salonkisi **jälleenmyynnin, hoitojen ja asiakasuskollisuuden kasvattamiseen.**





MIKSI BLACK FRIDAY?

HETKI KASVATTAA LIIKETOIMINTAASI.

Black Friday tarjoaa salongillesi syyn tavoittaa asiakkaita, kasvattaa myyntiä ja täyttää kalenteria. Hyödynnä hetki näin:

KASVATA JÄLLEENMYYNTIÄ

Auta asiakkaita löytämään PRO-tuotteet ja luomaan kotihoitorutiininsa.

TÄYTÄ KALENTERIA

Luo houkutteleva syy varata hoito tai salonkipalvelu.

RAKENNA USKOLLISUUTTA

Muuta kertaluontoinen kampanja mahdollisuudeksi seuraavaan käyntiin.

Tavoite? Valjasta Black Friday salongillesi – ennen kampanjaa, sen aikana ja sen jälkeen.

3 ASKELTA: VALJASTA BLACK FRIDAY SALONGILLESI



01. SUUNNITTELE TARJOUKSET

Anna asiakkaille selkeä syy ostaa, varata tai kokea uutta. Vahva tarjous on:

YKSINKERTAINEN	Antaa syyn toimia heti.
AIKARAJOITETTU	Helppo ymmärtää.
RELEVANTTI	Rakennettu asiakkaidesi tarpeiden ympärille.

Mieti alennuksia pidemmälle: tuotepaketit, tilaajalahjat, hoidot VELOITUKSETTA tai tulevien varausten edut tuovat lisäarvoa.

02. SUUNNITTELE AJOITUS

Black Fridayn ei tarvitse tarkoittaa vain yhtä päivää.
Valitse salongillesi sopiva kampanja-aika – aina tiiviistä Black Friday -viikosta pidempään aktivointiin.

Huomioi:

- **MILLOIN SALONGISSASI ON HILJAISEMPAA?**
- **MITÄ ASIAKKAASI TARVITSEVAT?**
- **MITÄ TIIMISI PYSTYY REALISTISESTI TOTEUTTAMAAN?**

Pidä se selkeänä. Pidä se helposti hallittavana.





03. VIE VIESTI PERILLE

Paras tarjous ei toimi, jos kukaan ei tiedä siitä.
Aloita viestintä ennen kampanjaa ja pidä viesti esillä tärkeimmissä kohtaamispisteissäsi.

Huomioi:

- **SOME**
- **CRM**
- **SALONKI**
- **TIIMI**
- **VERKKOSIVUT**

Kultainen sääntö: Älä anna asiakkaidesi löytää tarjousta sattumalta.

RAKENNA TARJOUKSESI

MILTÄ SINUN BLACK FRIDAY -TARJOUKSESI VOISI NÄYTTÄÄ?

Tarjoa asiakkaillesi jotain arvokasta, ajankohtaista ja helposti valittavaa.



01 - JÄLLEENMYYNTI

TEE PRO-HOIDOSTA HELPPO VALINTA.
Kokoa tuotteet hoitorutiiniksi tai yhdistä täydentäviä tuotteita, jotta asiakkaat saavat salonkitulokset kotiin. Kokeile:

- Valikoidut tuotepaketit
- Kaupanpäällinen
- Eksklusiivinen Black Friday -valikoima
- Koko hoitorutiinin tarjoukset



02 - HOIDOT

ANNA ASIAKKAILLE SYY VARATA AIKA.
Luo hoitokeskeinen tarjous selkeään asiakastarpeeseen. Kokeile:

- Hoito palvelun yhteydessä
- Hoito + kotihoitorutiini
- Rajoitetun ajan hoitopaketti
- Lisäetu hoidosta



03 - SEURAAVA KÄYNTI

SAA BLACK FRIDAY KESTÄMÄÄN PIDEMPÄÄN.
Hyödynnä hetki ja innosta varaamaan seuraava aika, jotta salonkisi kalenteri pysyy täynnä. Kokeile:

- Varaa seuraava aika + saa lisäetu
- Etu tulevasta hoidosta
- Tammikuun varaustarjous



VIESTI TARJOUKSESTA

VARMISTA TARJOUKSESI NÄKYVYYS.

Älä luota vain yhteen kanavaan. Hyödynnä kaikkia olennaisia kohtaamispisteitä näkyvyyden luomiseksi ja tee toimimisesta helppoa.

SOSIAALINEN MEDIA	**HERÄTÄ ENNAKKO-ODOTUKSIA.** Herätä kiinnostus tarjoukseen. Paljasta sen sisältö. Nosta esiin tuotteita ja hoitoja. Luo laskureita ja muistutuksia.
SÄHKÖPOSTI, SMS TAI WHATSAPP	**TEE SIITÄ HENKILÖKOHTAISTA.** Ilmoita tarjouksesta, nosta esiin sopivat tuotteet tai palvelut ja muistuta asiakkaita ennen sen päättymistä.
SALONGISSA	**TEE KESKUSTELUISTA MERKITYKSELLISIÄ.** Puhu tarjouksesta konsultaatioiden, tuotesuositusten, kassan ja ajanvarauksen yhteydessä.
VERKKOSIVUT & AJANVARAUS	**TEE TOIMIMISESTA HELPPOA.** Aseta tarjous heti asiakkaiden nähtäville ja tee seuraavasta askeleesta selkeä.
TIIMI	**VARMISTA, ETTÄ KAIKKI TUNTEVAT SUUNNITELMAN.** Tiimisi tulee tietää, mikä tarjous on, kenelle se on suunnattu ja miten se esitellään. Yhdenmukainen tiimi = selkeä asiakaskokemus.

SUUNNITTELE ENNAKKOVAIHE

VAHVA BLACK FRIDAY -KAMPANJA EI ALA VASTA BLACK FRIDAYNA.

4 VIIKKOA ENNEN

LUO ODOTUSTA

- SOME -
Merkitse päivä muistiin
Vihjaa tulevasta

- TIIMI -
Vahvista tarjous
Briiffaa tiimi

3 VIIKKOA ENNEN

PALJASTA MAHDOLLISUUDET

- SOME -
Esittele Black Friday
Ala nostaa tarjousta esiin

- SALONGISSA -
Aloita keskustelu asiakkaiden kanssa
Lisää viestit keskeisiin kohtaamispisteisiin

2 VIIKKOA ENNEN

HERÄTÄ KIINNOSTUSTA

- SOME -
Esittele tarjous
Nosta esiin HERO-tuotteet & -hoidot

- CRM SMS, WHATSAPP -
Lähetä ensimmäinen viesti
Segmentoi tarvittaessa

1 VIIKKO ENNEN

LUO KIIREELLISYYTTÄ

- SOME & SMS / CRM -
Lähtölaskennat & muistutukset

- TIIMI -
Varmista, että kaikki ovat valmiina vastaamaan kysymyksiin

BLACK FRIDAY -VIIKKO

TEE TOIMIMISESTA HELPPOA

SELKEÄ TARJOUS · SELKEÄ MÄÄRÄAIKA SELKEÄ CTA

· Muistutukset somessa
· CRM-, WhatsApp- tai SMS-viestintä
· Keskustelut salongissa

BLACK FRIDAYN JÄLKEEN

YLLÄPIDÄ VAUHTIA

· Tee jälkiseurantaa
· Kannusta varaamaan seuraava aika
· Suosittele oikeaa hoitorutiinia
· Pidä asiakassuhdetta yllä

VIESTI TARJOUKSESTA

VARMISTA, ETTÄ TARJOUKSESI HUOMATAAN.

Älä luota vain yhteen kanavaan. Hyödynnä jokaista olennaista kohtaamispistettä tunnettuuden luomiseksi ja tee toimimisesta helppoa.

KUUNTELE

ALOITA ASIAKKAASI TARPEISTA.
Mitä he haluavat parantaa?

SUOSITTELE

YHDISTÄ HEIDÄN TARPEENSA OIKEAAN PRO-RATKAISUUN.
Tee suosituksestasi henkilökohtainen.

NÄYTÄ

TEE EHDOTUKSESTA KONKREETTINEN.
Näytä tuote.
Avaa hoitorutiini.
Havainnollista, miten se sopii heidän hiuksilleen.

TEE SIITÄ HELPPOA

PÄÄTÄ SELKEÄÄN SEURAAVAAN STEPPIIN.
Yksi hoitorutiini.
Yksi syy.
Yksi seuraava steppi.



MUISTILISTA:

- ❑ Tarjoukseni on yksinkertainen
- ❑ Tiimini ymmärtää sen
- ❑ Kampanjani ajankohdat on vahvistettu
- ❑ Viestintäsuunnitelmani on valmis
- ❑ Salonkini on valmis puhumaan siitä
- ❑ Digikanavani on päivitetty
- ❑ Olen suunnitellut, mitä tapahtuu Black Fridayn jälkeen



ÄLÄKÄ UNOHDA:
BLACK FRIDAY ON YKSI HETKI - EI LOPPUTAVOITE.