

LETS

SPARK

TOGETHER

РЕМОНТ НА 14 000 €, А КЛІЄНТІВ — 0

ЗАПУСК САЛОНУ З НУЛЬОВИМ ПОТОКОМ КЛІЄНТІВ

swipe 

ЩО БУЛО НА СТАРТІ:

🇪🇺 **Інвестиції:** ~14 000 € у ремонт та меблі

👥 **Команда:** власниця + 2 майстри

➡️ **Просування:** логотип, сторінка, візуал, акція -10% на все на відкриття

📈 **Результат:** 0 записів за перший тиждень

Це типова ситуація: візуал зроблено, сторінка активна, але продажів немає

swipe ↗️

✦ **sparkolio**

ДІАГНОСТИКА: ДЕ БУЛА ПРОБЛЕМА?

✗ Жодної бізнес-моделі

– не було пораховано, скільки клієнтів потрібно для покриття витрат

✗ Візуальна видимість ≠ потік

– локація прохідна, але не було причини зайти

✗ Слабке УТП

– клієнт не розумів, чому саме цей салон — а не 3 інших поруч

✗ Акція без воронки

– Знижка є, а дії «як її отримати» — немає. Це не система залучення

💡 Ключова проблема — **відсутність логіки руху клієнта**

→ хто він → чому обирає → як саме записується

swipe ↗

ЩО ЗРОБИЛИ (І ЧОМУ САМЕ ТАК)

ПУНКТ 1-2

1. Зібрали модель самоокупності:

 Порахували:

- скільки записів/тиждень потрібно для нульового балансу
- скільки з них мають бути новими
- які дії має зробити клієнт до запису

2. Перезібрали УТП під реальні сегменти:

 Фокус — не на всіх жінках 25+, а на:

- мешканках ЖК → “поруч і без переписок”
- молодих мамах → “швидко, зрозуміло, без сюрпризів у ціні”
- офісних співробітницях → “чіткий запис, чіткий результат”

ЩО ЗРОБИЛИ (І ЧОМУ САМЕ ТАК)

ПУНКТ 3-4

3. Побудували воронку дій - швидко, просто, без зайвих повідомлень:

- ♥ оголошення в чаті ЖК
- ♥ скрипти для адміністраторки
- ♥ бонуси за повтор і рекомендацію
- ♥ сторіз не "дивись", а "залиши + і надішлемо вільні слоти"

4. Підготували команду:

- 🗣️ пояснили, як відповідати в діректі
- 📋 створили чек-листи для прийому запитів
- 💬 прибрали бар'єр "не люблю нав'язувати"
- 📌 ввели систему бонусів*

**не просто «за все хороше», а за дії, що впливають на заповнення слоту»*

 РЕЗУЛЬТАТ ЧЕРЕЗ 14 ДНІВ

 37 запитів

 18 НОВИХ КЛІЄНТІВ

 17 повний запис 2 майстрів

 середній чек — 43 €

 **ВИХІД НА САМООКУПНІСТЬ — ЗА 6 ТИЖНІВ**

(без касових розривів і додаткових вкладень із власного бюджету)

swipe 

💡 **ЩО ДАЛО РЕЗУЛЬТАТ?**

- ✓ *Не "допомогли з Instagram", а зібрали систему*
- ✓ *Визначили ціль → побудували логіку → адаптували під команду*
- ✓ *Спирались не на "тренди", а на дії клієнта*
- ✓ *Не ускладнювали, а спростили рішення*

swipe ↗

✦ **sparkolio**

👉 **ЯКЩО ВИ В ПОДІБНІЙ ТОЧЦІ**

- 🔍 Інвестували кошти
- ➡️ Сторінка працює
- 😞 Але клієнтів менше, ніж очікували

Тоді не час для “ще одного посту” чи “більше сторіз”

— час зібрати стратегію дій, яка враховує вашу реальність.

📌 **Звертайтеся для броні консультації — і я покажу, з чого саме варто почати.**

