01 QUÉ COFRES DEBERÍA COMPRAR?

EL DILEMA DEL REGALADOR

TU CIENTE:

Independientemente de si el cliente es madre, mujer soltera, adolescente o un hombre de mediana edad, todos tienen el mismo reto en común.

¿QUÉ SORPRESA MERECEN LAS PERSONAS QUE MÁS QUIERO?

88%

de nosotros tenemos quebraderos de cabeza al imaginar y seleccionar las buenas ideas de regalo para nuestras personas favoritas.



EN LA MENTE DE TU CLIENTE

Más allá de las cosas materiales que nos rodean alrededor de la Navidad, estos son los verdaderos interrogantes que tienen tus clientes cuando quieren sorprender.

— ¿Qué regalarle a mi padre?
Realmente el no es muy de innovar. No va más allá de su tradicional reposición de calcetines básicos. ¡Sin embargo ya tiene más de 100 pares!

— ¿Qué regalarle a mi marido?
La realidad es que no suelo recibir una lista de deseos a tiempo para acertar en Navidad.

— ¿Qué darle a mi madre?
¡Mi madre no es de pedir! Ella solo desea salud en el mundo y buena salud para la familia.

— ¿Y a mi abuela?
Ella solo quiere ir a un SPA o un viaje a Maldivas, ¡¿EN SERIO!?

— ¿Cómo sorprender a mi mejor amiga?
Suelo regalarle alguna experiencia. Sin embargo, qué novedades puedo introducir este año?

— ¿Y a mis hijos o sobrinos adolescentes?
Los más pequeños tienen una liste de deseos de 150 cosas que no necesitan , asi que .. ¡Esto es MÁS FACIL!.

TODOS MERECEMOS ALGO ESPECIAL

¿POR QUÉ NECESITO TAL VARIEDAD DE COFRES?

Porque tus clientes y sus seres queridos tienen necesidades capilares muy diversas y retos individuales, pero todos ellos: *"Necesitan sentirse mimados, con atención especial e individualizada "*

LO PONEMOS FACIL: SIGUE LA *GUIA FIT*

A continuación tienes una tabla con los cofres vinculados online que deberias recomendar a cada clienta según su necesidad específica. Descargable y a un click de compra.

SUS NECESIDADES	HABLA CON TU CLIENTE E IDENTIFICA EL COFRE NECESARIO SEGÚN PREOCUPACIONES CAPILARES					
	COLOREADO	RUBIO NATURAL	RIZADO	DAÑADO	SECO	ENCRESPADO
FIT CUIDADO CAPILAR	VITAMINO COLOR SPECTRUM LP VITAMINO COLOR LP CHROMA KER COLOR LUSTRE SHU	BLOND KER	CURL KER	ABSOLUT REPAIR MOLECULAR LP ABC RDK PREMIÈRE KER ULTIMATE RESET SHU	ALL SOFT RDK NUTRITIVE KER URBAN MOISTURE SHU ABSOLUT REPAIR LP	GLOSS ABSOLU KER
	ANTI-CAIDA	+BRILLO	+FUERZA	CUERO CABELLUDO	ANTI-ROTURA	
	GENESIS KER	GLOSS ABSOLU KER ELIXIR ULTIME KER ACG RDK ESSENCE ABSOLU SHU	METAL DETOX LP IZUMI TONIC SHU	ASHITA SUPREME SHU	METAL DETOX LP EXTREME RDK	CREA TU PLAN

CREA TU PLAN

02 ¿QUÉ CANTIDAD? ¿QUÉ PROMOCIONES DEBERIA ACTIVAR?

ASEGURA EL STOCK

" ABASTÉCETE DE LOS PRODUCTOS: "

Sabemos que puede ser dificil predecir la demanda o la necesidad que tiene tu negocio hoy. Por eso, hemos desarrollado una calculadora en LPS que te permite predecir esto precisamente: TU NECESIDAD

IMPORTANTE ten en cuenta que todos los cofres son ediciones limitadas lo que significa que no tenemos un almacén infinito.



CALCULAR MI POTENCIAL

ACTIVA LA MAGIA DE TU SALÓN

CREA TUS PROPIAS COMPOSICIONES Y EXPERIENCIAS DE CUIDADO PROFESIONAL:

Maximiza la oportunidad de negocio. Tus clientas tienen necesidades diversas asi que ahora tienes la oportunidad de construir experiencias a través de estos Cofres Navideños.

Sigue la fórmula de los **3-PASOS DEL REGALADOR** y acelera tus ventas de esta temporada.

1 LOS COFRES REGALO

Es aqui donde comienza la conversaión.

A continuación comparte **la ventaja promocional de descuento por la compra de los productos a través del cofre**, en lugar de hacerlo de forma individual por producto.







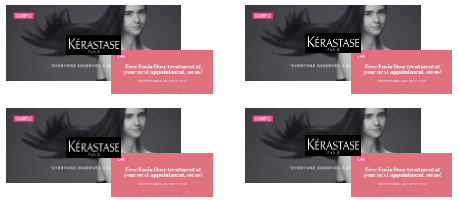
2 TARJETAS REGALO

Son necesarias y útiles por 3 razones:

1- EXPERIENCIA. Añadir un componente de personalización permite combinar lo mejor de ambos mundos.

2- CRECIMIENTO. Promueven próximas reservas y entrada de nuevos clientes en tu salón a un coste más bajo.

3- DIFERENCIACIÓN. Te hace único, ya que esta promocion nace del corazón de tu negocio, y del conocimiento profesional de tu clienta. No será igual que la que puedan encontrar en otroa lugares.



3 SENTIMIENTO SOLIDARIO. PON TU GRANITO DE ARENA

Encuentra una buena causa social y/o medioambiental con la que tu salón se identifique.

Destinar un % de las ventas del cofre o vincular el servicio realizado del cliente para crear un mundo mejor te ayuda a crear una imagen de salón consistente , involucrando a tus clientes y conectando con ellos.

En L´Oréal, unimos fuerzas con Clic Recycle para seguir haciendo de la peluquería profesional una industria más sostenible.

Gracias a este programa el salón y sus clientas pueden preservar el medio ambiente y reducir sus residuos.

Navidad puede ser un momento perfecto para probar esta iniciativa. ¡Asegúrate de comunicársela a tus clientas!

CLIC RECYCLE

HAIRSTYLISTS FOR THE FUTURE BY L'ORÉAL



ÚNETE

C1 - Internal use

03 COMO LLEGAR MEJOR A MIS CLIENTES & CREAR DESEO?

ONLINE/REDES SOCIALES

USA TUS REDES SOCIALES PARA DIFUNDIR TU MENSAJE REGALADOR:

”Sabemos que elegir el REGALO PERFECTO no es facil, por eso tenemos preparado lo que necesitas ”

USA INSTAGRAM para generar alcance y con ello conversación en torno a la dificultad de tus clientas especialmente en esta temporada por encontar el regalo perfecto.

USA FACEBOOK o WHATSAPP para dialogar con tus seguidoras y clientas y así extrapolar el mensaje, esta vez mostrándoles tus ofertas disponibles.

USA TikTok para documentar como has ayudado a varias personas con diversas necesidades o retos capilares y promueve el mensaje*”Todos necesitamos cuidarnos, ¿qué mejor regalo que este podrías esperar? »*









OFFLINE / IN YOUR SALON

MOMENTO DE PRESUMIR:

”Las personas no compran productos o servicios sino relaciones, historias y magia ”

El conferencista y emprendedor Seth Godin, señaló que esta es precisamente la razón por la que tienes que vestir tu salón para la temporada navideña.

Envuelve tu salón de ambiente festivo y resalta los cofres Navideños, las tarjetas regalo y la solidaridad con tu acción de donación.





Tu escaparate



El interior



Tu estación capilar

EXPLICA E INSPIRA:

Toda venta o consejo comienza con un asesoramiento o diagnóstico profesional.

Asegúrate de integrar alguna pregunta clave en estos momentos tan presentes en tu dia a dia. Ejemplo:

«¿Que tal van las compras de la Navidad? ¿te gusta sorprender o sueles apoyarte en una lista cerrada de deseos? »

—Si todavia tienen regalos pendientes, recuerda mencionar las ofertas o precios atractivos de los cofres Navideños disponibles de tu salón.

Si necesitas más inspiración en relación a este momento regalador , accede al e-learning « El Arte de regalar hoy » (The Art of gifting » Un curso online disponible 24/07 para ti y las personas de tu equipo.

Si necesitas ideas para mejorar la experiencia de cliente en general puedes acceder al E-Learning o suscribirte a una formación con « Salon Emotion » today.



C1 - Internal use

01 GUIA FIT

SUS NECESIDADES

HABLA CON TU CLIENTE E IDENTIFICA EL COFRE NECESARIO SEGÚN PREOCUPACIONES CAPILARES

FIT CUIDADO CAPILAR

COLOREADO	RUBIO NATURAL	RIZADO	DAÑADO	SECO	ENCRESPADO
VITAMINO COLOR SPECTRUM LP VITAMINO COLOR LP CHROMA KER COLOR LUSTRE SHU	BLOND KER	CURL KER	ABSOLUT REPAIR MOLECULAR LP ABC RDK PREMIÈRE KER ULTIMATE RESET SHU	ALL SOFT RDK NUTRITIVE KER URBAN MOISTURE SHU ABSOLUT REPAIR LP	GLOSS ABSOLU KER
ANTI-CAIDA	**+BRILLO**	**+FUERZA**	**CUERO CABELLUDO**	**ANTI-ROTURA**	
GENESIS KER	GLOSS ABSOLU KER ELIXIR ULTIME KER ACG RDK ESSENCE ABSOLU SHU	METAL DETOX LP IZUMI TONIC SHU	ASHITA SUPREME SHU	METAL DETOX LP EXTREME RDK	**CREA TU PLAN**

C1 - Internal use

BUSINESS ALERT € BUSINESS ALERT €

L'ORÉAL
PARTNER SHOP



COMIENZA TU PLAN DE NEGOCIO