

treatwell

Grožio verslo “naujoji realybė”

Grožio ataskaita 2020

2020-ieji dar tikrai nesibaigė, bet jau sukėlė tokių iššūkių, kokių mūsų verslas nematė ilgus metus.

Dabar kai karantinas baigėsi ir visi mes prisitaikome prie “naujos realybės”, Treatwell nori padėti tau suprasti kaip pandemija paveikė grožio rinką ir ką gali padaryti tu, kad sėkmingai prisitaikytum prie kiek pakitusio gyvenimo.

Šioje ataskaitoje rasi verslo įžvalgas, patarimus kaip pasiekti klientus ar kokius elektroninius įrankius naudoti, kad sėkmingai valdytum savo verslą. Mes esame čia tam, kad palaikytumėme tave.

Labai tikimės, kad ši ataskaita tau bus naudinga - ir nedvejok užsiregistruoti nemokamai konsultacijai, kad daugiau sužinotum, kaip Treatwell dar gali būti naudingas tavo verslui.

Kei Kaji, Treatwell generalinis direktorius



Per Treatwell kiekvienais metais yra atliekama milijonai užsakymų. Mes išanalizavome mūsų turimus duomenis apie tai kaip klientai registruojasi grožio paslaugoms dabar ir kaip pakito gyvenimas grožio salonuose.

Turinys

01

Populiariausios
paslaugos
po karantino

02

Besikeičianti
klientų elgsena

03

Kaip klientai
renkasi saloną?

04

Ateities
planavimas



Populiariausios paslaugos po karantino.

Kaip pasikeitė
grožio verslas?

Populiariausios paslaugos šią vasarą:

1. Ilgalaikis manikiūras
2. Plaukų kirpimas
3. Holivudinė bikini depiliacija
4. Pedikiūras
5. Antakių ir blakstienų

Stebint užsakymų tendencijas (2019 m. rugpjūčio mėn. palygint su 2020 m. rugpjūčiu) pastebime, kad paslaugos, kurios reikalauja artimo kontakto kaip veido procedūros ar masažas prarado savo populiarumą. Tuo tarpu pedikiūras ir antakių dažymas itin pakilo populiariausiųjų sąraše. Visų plaukų paslaugų populiarumas taip pat kilo.

Populiariausieji:

Nauji laikai - nauji prioritetai. Tik atsidarius salonams mes pastebėjome, kad klientai pradėjome rinktis seniau buvusias ne tokias populiarias paslaugas. O gal taip buvo siekiame ištaisyti namų sąlygomis atliktų procedūrų klaidas?

Štai kaip išaugo kai kurių paslaugų populiarumas:

Berniukų kirpimas **1994%+**

Mergaičių kirpimas **776%+**

Visos galvos dažymas sruogelėmis **834%+**

Mikropigmentacija **180%+**

Balayage dažymas **145%+**

Grožio paslaugų kainos dabar

Kaip pakito kainos po karantino?

Vidutinė paslaugos kaina

Liepą paslaugų kainos pakilo visose šalyse, nes salonams reikėjo nupirkti apsaugos priemones ir daugiau laiko skirti higienai. Nors kainos palyginus su pernai metais pakilo, bet rugpjūtį jos stabilizavosi ir šį mėnesį net daugiausia salonų pradėjo taikyti nuolaidas.

Daugiausiai pabrangę paslaugos:

Kirpimai: (+6.9%)

Balayage dažymas: (+3%)

Ilgalaikis mankiūras: (+3.7%)

Holivudinė bikini depiliacija: (+4%)

Giliųjų audinių masažas: (+2.7%)

Daugiau informacijos, išvalgų ir informacijos kaip tapti mūsų partneriu rasi treatwell.lt/partneriai

(Remiamasi 2019 m. rugpjūčio - 2020 m. rugpjūčio mėn duomenimis)

2022

Besikeičianti klientų elgsena

Kaip kinta klientų įpročiai
ir laiko pasirinkimas



Nėbėra populiarių laikų

Pietų metas nebėra populiarius. Iki karantino pats geidžiamiausias laikas buvo 12-14 val.

(60% visų užsakymų buvo būtent šiuo laiko tarpu), bet taip nebėra. Daugeliui žmonių dirbant namuose ir laisvesniu grafiku rytiniai laikai tapo ypač populiariūs - ypač 10 val. ryto.



Atsisakoma grynųjų

Pastebima, kad vis daugiau verslų atsisako grynųjų pinigų ir pereina prie bekontakčio apmokėjimo taip siekiant išvengti bereikalingo rizikingo kontakto.



Kaip klientai renkasi saloną?

Mes pasidomėjome,
kas dabar jiems iš
tiesų svarbu



Vieta

Didelė dalis žmonių dirba iš namų ir nelabai nori naudotis viešuoju transportu, jei tai nėra būtina. Mes pastebime, kad didelė dalis paklausos “migravo” į miegamuosius rajonus. 35% respondentų atsakė, kad jie dabar renkasi saloną šalia namų ar darbovietės.



Reputacija

Klientai nori jaustis užtikrintai, kai priima sprendimą, kur apsilankyti. Įgyti jų pasitikėjimą labai svarbu. 41% respondentų atsakė, kad jie pasikliauna draugų ir šeimos rekomendacijomis ir skaito kitų klientų atsiliepimus - galimybė skaityti atsiliepimus yra priežastis nr.1 kodėl klientai naudojami Treatwell po karantino.





Higiena

Higienai skiriamas žymiai didesnis dėmesys po karantino. Klientai kaip niekada akylai žiūri, ar yra akivaizdūs ženklai rodantys, kad salonas skiria reikiamą dėmesį higienai. 50% klientų higiena vaidina svarbiausią vaidmenį grįžtant į salonus.



Kaina

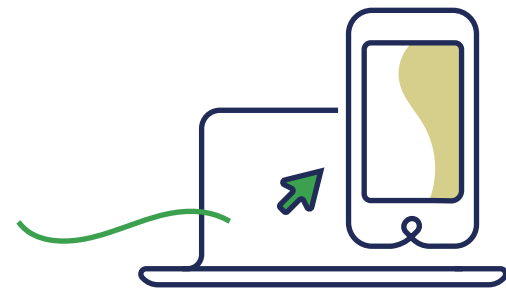
Jokių siurprizų. Klientams visada yra svarbu, kiek kainuoja paslauga. Po karantino klientai yra linkę išleisti šiek tiek daugiau, jei yra įsitikinę, kad salonas rūpinasi jų sveikata ir saugumu.

04

Ateities planavimas

4 dalykai, kurios gali
padaryti dabar, kad tave
lydėtų sėkmė ateityje

1



Įsitikink, kad esi matomas internete

Klientai planuodami mėgsta ieškoti informacijos internete, tad ir tu turi būti ten, kur ir jie. Skirk laiko savo socialinių tinklų profiliams, susikurk tinklapį, užregistruok savo saloną paieškos sistemose - tu turi būti visur, kur tavo klientai ieško informacijos.

Internetas yra taip pat puiki vieta dalintis atsiliepimais apie tave, informuoti klientus, kad laikaisi higienos reikalavimų ar kitaip įgyti jų pasitikėjimą.

2

Skirk daugiau dėmesio sveikatai ir higienai

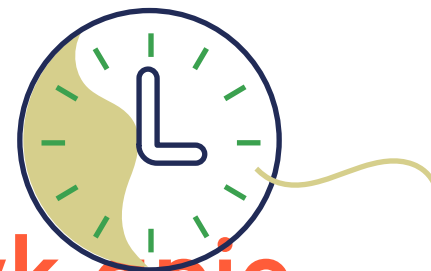


Ir skelbk apie tai visur. Pusei klientų tai yra svarbiausias faktorius, tad labai svarbu, kad tai taptų ir tavo prioritetu.

Pasilik šiek tiek daugiau laiko susitvarkyti po kiekvieno kliento, įsitikink, kad kiekvienas komandos narys laikosi reikalavimų ir viešai parodyk, kaip jums svargu higiena - pasikabink ženklus ant įėjimo, paskelbk apie tai savo socialiniuose tinkluose ir svetainėje.

3

Pasvarstyk apie darbo valandų pakeitimą



Nebėra tokios sąvokos kaip “populiarūs laikai” o klientų laiko pasirinkimas tampa nenuspėjamas. O kur dar ilgesnis susitvarkymo laikas po kiekvieno kliento. Įsitikink kad naudingai išnaudoji visas darbo valandas.

Apsvarstyk ilgesnes darbo valandas, nes jos tikrai suteikia apčiuopiamos naudos. Bet nereikia persistengti - nei vienas klientas nenori, kad kentėtum nuo pervargimo.

4 Peržiūrėk savo kainodarą



Atlik tyrimą - klientai yra linkę mokėti šiek tiek daugiau už paslaugas, bet įsitikink, kad tavo kainos atitinka jų lūkesčius. Kiek per daug, ir jie neusidomės, kiek per mažai - ir jie tavimi nepasitiks.

Peržiūrėk savo konkurentų kainoraščius, žiūrėk į salonus, kurie panašūs į tavo. Arba tiesiog paklausk savo klientų nuomonės.

Ekspertų patarimas: Jei esi Treatwell partneris, susisiek su mumis ir mes padėsime tau sudaryti kainoraštį pagal tavo rajono tendencijas.

Dirbk lengvai su Treatwell

Mūsų misija yra keisti bendravimą tarp grožio salonų ir jų klientų. Štai kodėl mes dirbame sunkiai, kad suteiktume mūsų salonams elektroninius įrankius, dedikuotą rinkodarą ir įžvalgas, kurie vestų juos į sėkmę.

Ši ataskaita yra bendra apžvalga kaip pasikeitė grožio verslas Europoje.

Jei nori sužinoti išsamesnę informaciją apie savo miestą ar rajoną arba nori sužinoti kaip gali tapti mūsų partneriu, susisiek su mumis - mes mielai pasikalbėsime su tavimi.

Daugiau informacijos rasi
treatwell.lt/partneriai