

# 5 kroków do budowania wartości usług fryzjerskich

1

## Audyty obecnej wartości

Przejdź przez cały proces obsługi klienta oczami osoby, która pierwszy raz odwiedza Twój salon. Od momentu kontaktu telefonicznego, przez wejście do salonu, po opuszczenie go. Gdzie są miejsca, w których możesz dodać wartość?

2

## Określ swoje mocne strony

Co już robisz lepiej od konkurencji? Może to będzie dbałość o szczegóły i precyzję, wyjątkowa atmosfera, specjalizacja w konkretnych technikach czy po prostu nieszablonowe podejście. Te wyróżniki będą fundamentem Twojej strategii wartości.

3

## Poznaj oczekiwania klientów

Zamiast zgadywać, zapytaj swoich najlepszych klientów, co cenią w Twoim salonie najbardziej. Co sprawiło, że do Ciebie przyszli? Co sprawia, że wracają? Te informacje będą bezcenne w budowaniu wartości.

4

## Zacznij od małych zmian

Nie musisz rewolucjonizować salonu z dnia na dzień. Zacznij od elementów, które nie wymagają dużych inwestycji. Możesz np. stworzyć plan konsultacji przed usługą, który pozwoli Wam lepiej poznać potrzeby klientów i będzie nowym standardem stosowanym przez cały zespół.

5

## Naucz się komunikować wartość

To może być najtrudniejszy element. Musisz nauczyć się mówić o swoich usługach w sposób, który podkreśla ich wartość, a nie tylko cechy techniczne. Przykładowo zamiast „używam farby marki X” powiedz „używam profesjonalnych kosmetyków, które zapewniają trwały kolor i nie niszczą włosów”.

Jeśli chcesz wiedzieć więcej na temat budowania wartości, odwiedź naszego bloga i dowiedz się [„Dlaczego klienci nie chcą płacić więcej za fryzjera i jak to zmienić?”](#)