6 wskaźników efektywności
czyli co sprawdzać prowadząc salon?

Beauty toBIZNES.
SPRZEDAŻ • MARKETING • FINANSE



1. ILOŚĆ NOWYCH KLIENTÓW

Sprawdzaj ilu nowych klientów odwiedziło Twój salon w każdym miesiącu i jak / skąd do Ciebie trafili.



50%

2. ILE KLIENTÓW WRACA PO PIERWSZEJ WIZYCIE

Sprawdzaj ile klientów do Ciebie wraca po pierwszej wizycie. Cel to minimum 50%, im więcej tym lepiej.



85%

3. POWRACALNOŚĆ OBECNYCH KLIENTÓW

Sprawdzaj ilu obecnych, stałych klientów wraca na inne usługi i regularnie odwiedza Twój salon. Twoim celem jest minimum 70% regularnych powrotów.



7-8x

4. CZĘSTOTLIWOŚĆ WIZYT W CIĄGU ROKU

Średnia ilość wizyt Twojego klienta w ciągu roku. Twój cel to min. 6 wizyt - wizyta co 1,5 miesiąca. Im częściej tym lepiej :)

85 zł



5. ŚREDNIA WARTOŚĆ RACHUNKU / WIZYTY

Sprawdzaj ile średnio wydają Twoi klienci podczas każdej wizyty. Jest to wskaźnik uzależniony od lokalizacji, oferty, sezonu itp.
Średnia w Polsce to około 80-90 zł. Im więcej tym lepiej.

80%



6. OBŁOŻENIE GRAFIKU

Regularnie sprawdzaj jak bardzo Twój salon (i Twój zespół) jesteście obłożeni. Cel to 80-85% obłożenia. Większe obłożenie prowadzi do spadku jakości.