



Чек-лист "салона красоты" - как составить и внедрить

Салонов красоты сегодня открыто много, а открывается еще больше. Еще больше закрывается. Выживает сильнейший. В данном чек-листе мы постарались раскрыть все самые важные вопросы, которые вам необходимо поэтапно учитывать при открытии и в работе собственного салона.

Мотивируйте в первую очередь себя

Первое, что вы должны сделать...

Садитесь за стол и напишите попунктно, кому вы сейчас пишете общий чек-лист. Перечислите сотрудников и их рабочие места. А теперь обведите всех большими круглыми скобками и напишите рядом свое имя. Потому что чек-лист вы сейчас вырабатываете исключительно себе.

Второе, что вы должны сделать...

Далее, напишите на другом листке бумаги, для чего вы разрабатываете чек - лист вашего салона. Правильный ответ: успешно зарабатывать и постоянно поднимать сумму клиентского чека. Все остальное вторично.

Третье, что вы должны сделать...

Теперь распишите все те пункты, которые выше мы поместили вторичными. Продажи чего вы хотите поднять в рамках главной цели. Стрижка? Лечебная косметика? Загар? Нейл дизайн? Что еще?...

Четвертое, что вы должны сделать...

Напишите план вашей работы на 6 месяцев, год, 2 года, 3 года. Какие этапы вы собираетесь пройти. Чего вы хотите. Где будут чекпойнты. Отложите написанное и

перечитайте на следующий день утром. Вы в это верите? Если да, то поехали...

Думайте и пишите

Позиционируйте ваш салон

К какому уровню вы отнесете ваш салон красоты? Напишите и обоснуйте. Варианты "Я так хочу" в обоснование не годятся. Их в курилке обсмеют ваши сотрудники. Напишите реальные предпосылки для этого уровня.

Спроектируйте ваш персонал

Для стрижки под машинку вам не нужны продвинутые стилисты. Равно как для современного СПА не подойдут необучаемые ветераны. Предельно объективно напишите все участки и кто вам на их функции нужен.

Выделите все триггеры

Напишите страхи, радости и желания, которыми вы будете управлять, вытаскивая из клиентов деньги. Радость заплатить у вас меньше, страх облысения, желание быть красивой, ужас от морщин... Это ваш арсенал успеха. От правильного их применения зависит судьба салона.

Придумайте уникальные предложения

Это может быть какая-то эксклюзивная линейка продуктов, или стрижка всего за 200 руб....

Сделайте медиа-план

Продумайте и распишите ваши рекламные возможности. Отработайте ближайших конкурентов. Помните, за деньги можно сделать любую рекламу. Ищите всегда то, что для вас будет почти бесплатным. Не упускайте социальные сети.

Поделитесь салоном с клиентами

Здесь очень внимательно распишите. Речь идет об определенной "клубности", определенном обозначении клиентам их сопричастности к вам. Формировании круга постоянных, возвращающихся клиентов, чувствующих, что это и их салон. Важно, или вы рухнете под бременем вечных рекламных затрат.

Заранее проработайте тимбилдинг

Для рационального подбора и расстановки персонала, вы должны иметь продуманную и расписанную систему командообразования. Напишите ее сейчас. Она важнее, чем личные и профессиональные качества любого сотрудника. Вы должны собирать

команду, а не "Звезд".

Отработайте конфликтные ситуации

Пункт, имеющий непосредственное отношение к командообразованию. Распишите все гипотетически возможные конфликтные ситуации и как на них реагировать. Сами отработайте их на себе. Вы не выживете, если ваши сотрудники в сложные минуты не будут выступать командой.

Продумайте систему обучения

Знания и навыки сотрудников могут быть хороши, но их надо сложить воедино, а также всегда повышать. Это условия движения командой. Заранее распишите, посчитайте и спланируйте систему обучения.

Продумайте систему мотивации

Распишите, за что вы будете поощрять персонал. Выполнение плана не в счет, это само собой ожидается. Но, есть варианты поощрения, связанные с надежностью сотрудника в команде, с ростом его личной эффективности. Спасибо советскому прошлому, но такое работает часто лучше, чем деньги.

Продумайте систему наказаний

Наказывать деньгами можно, но в 99% случаях незаконно. Получите на шею Инспекцию по труду. Не станем тут советовать, но есть многократно опробованные методы, использование которых будет считаться в коллективе справедливым. Имейте в виду: любая несправедливость вмиг уничтожит команду.

Продумайте контроль и проверку исполнения

Это тоже делается "на берегу". Напишите сейчас, как вы собираетесь доводить инструкции до сотрудников, как будете проверять и контролировать. Что будет считаться ошибкой, а что неисполнением.

Итоговые правила

Посчитайте рабочие чек-листы

Напишите сейчас, для каких рабочих мест вам будут необходимы функциональные инструкции. Для администратора, для мастера маникюра, для стилиста, для бухгалтера... Это ваш следующий обязательный этап.

Продумайте последовательность и анализ

Напишите сейчас себе по пунктно, как вы будете проверять выполнение всего выше спроектированного. Разграничивайте зону ответственности. Спрашивайте в первую очередь с себя. Вы будете ответственной, если этот чек-лист станет безжизненной бумажкой. И, скорее всего, не построите бизнес.

Продумайте контроль за собой

Вернитесь выше ко второму пункту и еще раз его просмотрите. Вы работаете исключительно ради денег. Напишите себе это в конце вашего списка тоже. Как только вы начнете искренне верить говорить: "Наша миссия в том...", то пиши пропало. Ваша миссия - комиссия. Или бизнес под откос.

Совершенствуйте свой чек-лист

Вы работаете среди людей и в постоянно меняющихся внешних обстоятельствах. Это жизнь. Не делайте из планов и правил догму. На каждом этапе проверяйте соответствие своего личного чек-листа и окружающих вас условий. Будьте умнее конкурентов. Догматики вылетают на обочину в первую очередь. Удачи!

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?