

ПЕЧЕЛИВШ БИЗНЕС – ОСНОВАТА Е **ВИСОКОТО И СТАБИЛНОТО КАЧЕСТВО** НА ПРОДУКТИТЕ

30%
разходи за
суровини



10%
заплати –
майстори



10%
заплати –
салон



20%
наеми,
ток и др.



5%
маркетинг



30%
брутна
печалба



ПЕЧАЛБАТА РАСТЕ, КОГАТО КЛИЕНТЪТ СЕ ВРЪЩА И КУПУВА ОТНОВО



КЛИЕНТЪТ ПОЛУЧАВА
**АБСОЛЮТНО СЪЩОТО
КАЧЕСТВО**,
което е опитал
и му е харесало
миналия път



ТОЧНО
ТОВА!



**ПОВТОРНА ПОКУПКА
ДОВОЛНИ КЛИЕНТИ
ПОВЕЧЕ ПРОДАЖБИ
ПО-ВИСОКА ПЕЧАЛБА!**



КЛИЕНТЪТ ЗАБЕЛЯЗВА ПРОМЯНАТА!

Промяна в дозировките,
суровините, технологията
или друго променя
крайния продукт.



“НЕ Е
СЪЩОТО...”



РИСК ЗА ПОВТОРНАТА ПОКУПКА!

Клиентът може да не се върне...

**УВЕЛИЧАВАТ
СЕ ВСИЧКИ
РАЗХОДИ:
1, 2, 3, 4, 5**
а продажбите
намаляват!



1.

**ВИСОКО И СТАБИЛНО
КАЧЕСТВО НА
КРАЙНИЯ ПРОДУКТ**

- точна рецепта
- точни суровини



**ОСНОВАТА НА
ВСИЧКО ОСТАНАЛО!**

2.

**СТАБИЛНО И
СТАНДАРТИЗИРАНО
ПРОИЗВОДСТВО**

- обучени майстори
- постоянно обучение



**СТАБИЛНОСТ ДНЕС,
УТРЕ И ВСЕКИ ДЕН!**

3.

**ОБСЛУЖВАНЕ И
ПРЕЖИВЯВАНЕ
В САЛОНА**

- информация
- атмосфера
- маркетинг в салона



**ПОЗИТИВНО ПРЕЖИВЯВАНЕ –
ЖЕЛЕНИЕ ЗА ВРЪЩАНЕ!**

4.

**ЛОКАЦИЯ И
ПРЕДСТАВЯНЕ**

- витрина
- етикетирание
- видимост



**КЛИЕНТЪТ ТРЯБВА
ДА НИ ВИДИ И ДА НИ ИЗБЕРЕ!**

5.

**КОМУНИКАЦИЯ И
ИМИДЖ НА ОБЕКТА**

- комуникация с клиента
- лоялност
- имидж на обекта



**ДОВЕРИЕ, ЛОЯЛНОСТ
И ДОБРО ИМЕ!**



НЕ СРАВНЯВАЙТЕ ЦЕНАТА НА СУРОВИНАТА. СРАВНЯВАЙТЕ ЦЕНАТА НА КРАЙНИЯ РЕЗУЛТАТ!

Понякога спестяваме 5 ст. от суровината и губим цялата следваща продажба.

