

Soprano ICE-ის ავანტიტ  
ექსტრაქციიდან მიღებული  
შემოსავლების  
მაქსიმიზაციის 10 გზა

## SANSO GROUP ამერიკელ და ებრაელ ჰარტნიორებთან ერთად გთავაზობთ ახალ პროექტს – SANSO Plus

პროექტი ითვალისწინებს:

- ესთეტიკური მედიცინის კუთხით გაიდლაინების ქართულ ენაზე გამოცემას
- სრულფასოვანი სკოლის ფუნქციონირებას SANSO GROUP-ის ახალ ბაზაზე – პროგრამა მოიცავს თეორიულ და პრაქტიკულ კურსებს ესთეტიკურ მედიცინაში, კოსმეტოლოგიასა და დერმატოლოგიაში. სტუდენტებს საშუალება ექნებათ იმუშაონ ALMA LASERS-ის ინოვაციურ სისტემებზე – Soprano ICE & Harmony XL PRO
- საერთაშორისო ონლაინ ლექციებზე (Webinars) უფასოდ დასწრებას
- უფასო კონსულტაციებს მენეჯმენტისა და მარკეტინგის კუთხით

*ჩვენ ვიმედოვნებთ, რომ აღნიშნული პროექტი დაგეხმარებათ გახდეთ წარმატებულები და მიიღოთ მაქსიმალური სარგებელი თქვენი ბიზნესისგან.*

SANSO GROUP – მსოფლიო ბრენდ „ALMA LASERS“-ის ექსკლუზიური წარმომადგენელი საქართველოში

2 47 11 14

579 29 22 29

support@sanso.ge

www.sanso.ge

# Soprano ICE-ის აპარატით ეპილაციიდან მიღებული შემოსავლების მაქსიმიზაციის 10 გზა

## შესავალი

უკანასკნელი ათწლეულის განმავლობაში, ესთეტიკური მედიცინისა და აპარატურული კოსმეტოლოგიის ინდუსტრიამ განიცადა მნიშვნელოვანი პროგრესი. ძალიან კარგია, რომ უფრო მეტმა ადამიანმა იცის ლაზერული ეპილაციის, კანის გაახალგაზრდავების და სხვა ესთეტიკური სერვისის პროვაიდერთან ვიზიტის მრავალმხრივი სარგებლობის შესახებ. მაგრამ ეს წარმატება ლაზერთა პროფესიონალებისთვის გაზრდილ კონკურენციას ნიშნავს. მართლაც რომ ვთქვათ, ახლა ბევრად უფრო მეტი ადამიანი გვთავაზობს ესთეტიკურ სერვისს ვიდრე უწინ. ბევრი ექსპერტის მოლოდინით, აღნიშნული ინდუსტრიის ასეთი სწრაფი ზრდა გაგრძელდება. ამკარაა, რომ ზოგი პროვაიდერი უფრო მეტ ჰაციენტს მოემსახურება, ვიდრე სხვები და შესაბამისად, მიიღებს უფრო მაღალ მოგებას. ყველაზე მეტად ეს მოსაზრება შესაძლოა გავრცელდეს ესთეტიკური მედიცინის ერთ-ერთ ყველაზე მოთხოვნად პროდუქტზე – ლაზერულ ეპილაციაზე.

ALMA LASERS-მა შექმნა აპარატი Soprano ICE, რათა უზრუნველყოფილი იქნას სისწრაფე, უსაფრთხოება, ეფექტიანობა, ეფექტურობა, ჰაციენტის კომფორტი და პროვაიდერის შემოსავლიანობა. შისტემას აქვს მრავალი სახის კონკურენტული უპირატესობა, დაწყებული უმეტვენიულო მკურნალობიდან დამთავრებული მსუბუქი, ოპტიმალური გამოსხივებით ოპერატორის კომფორტისთვის. წინამდებარე ინსტრუქციები არ ეხება მხოლოდ Soprano ICE-ს. თუმცა, ინსტრუქციაში აღნიშნული ჰუნქტები მიუთითებს Soprano ICE სისტემის კონკურენტული უპირატესობების სრულად გამოყენებაზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ინსტრუქციაში განმარტებულია როგორ უმკურნალოთ მეტ ჰაციენტს კონკურენტებთან შედარებით Soprano ICE-ით, რომელიც ამისთვის თქვენ მთავარ იარაღს წარმოადგენს.

პირველი და მეორე სტრატეგია შესაძლოა ჩაითვალოს საფუძვლებად, მაგრამ ისინი ძალიან მნიშვნელოვანია. ეს წარმოადგენს ფუნდამენტს თქვენი პოტენციური ჰაციენტებისთვის, გაიგონ ეპილაციის თქვენი შემოთავაზების შესახებ. ამასთანავე აღნიშნული სტრატეგიები, როგორც წესი, უპირველეს მიზეზს წარმოადგენენ, თუ რატომ უნდა ავირჩიონ ჰაციენტებმა თქვენ.

## როგორ გადავაჭციოთ თქვენი ბიზნესი წარმატებულ ისტორიად?

ამ შეკითხვაზე პასუხი ამკარაა: თქვენ უნდა მიიღოთ მეტი ჰაციენტი კონკურენტებთან შედარებით. ეს რომ მართლაც ყოფილიყო, არ იქნებოდა ამ ინსტრუქციის საჭიროებაც.

ამ ერთის მხრივ ბუნდოვანი მიზნის მისაღწევად, პირველ სირთულეს წარმოადგენს თავად ლაზერული აპარატის ტექნოლოგია. ზოგიერთი ლაზერი დაგაკარგვინებთ კონკურენტუნარიანობას:

- ნელი ტექნოლოგია
- მტკივნეული პროცედურები
- ეფექტურობის ნაკლებობა
- და ა.შ

ყველა ამ ფაქტორს შეუძლია ხელი შეუშალოს თქვენს წარმატებას და მნიშვნელოვნად შეამციროს თქვენი მოგება. არაეფექტური ლაზერი ჰაციენტს უკარგავს თქვენდამი ნდობას, შეგიმცირდებათ რეკომენდატორების რაოდენობა და გრძელვადიან პრესჰექტივაში, თქვენი ბიზნესის ხარკები გადააჭარბებს შემოსავლებს.

## დავიწყით

Sopranoice  
Pretty.Cool.



# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია ერთი – ციფრული მარკეტინგი

ციფრული მარკეტინგი მიუთითებს თქვენს ონლაინ აქტიურობაზე. ბევრი პროფესიონალისთვის ვებ-გვერდი ციფრული მარკეტინგის ფუნდამენტს წარმოადგენს.

მაქსიმალური შედეგისთვის თქვენი ვებ-გვერდი უნდა ფუნქციონირებდეს, როგორც სამუშაოში მთლიანად ჩართული თანამშრომელი, რომელიც წუთსაც არ ისვენებს. თქვენი საიტის ძირითადი მიზანია ვებ-გვერდის სტუმრები გადააქციოს რეალურ პაციენტებად. ამისთვის, თქვენს ვებ-გვერდზე გამოყენებული უნდა იყოს ძებნის სათანადო ოპტიმიზაცია (SEO), რათა თქვენს რეგიონში მცხოვრებმა პირებმა, Google ან სხვა საძიებო მექანიზმებში „ლაზერული ეპილაციის პროვაიდერების“ ძებნის დროს თქვენ გიპოვონ.

ამავდროულად, თქვენს ვებ-გვერდს უნდა ჰქონდეს ყველა საჭირო გვერდი და მასალა, რომელიც პოტენციურ კლიენტში კონსულტაციაზე ჩაწერის მოტივაციას აღძრავს. ს გვერდები მოიცავს:

- ჩვენს შესახებ
- პროცედურები
- რეკომენდაციები
- ინფორმაცია ადგილმდებარეობის შესახებ
- დაგვიკავშირდით
- რეგისტრაციის ფორმა სიახლეების მისაღებად

მართალია, თქვენ შეგიძლიათ გქონდეთ იმდენი გვერდი, რამდენსაც მოისურვებთ. ზემოთ მოცემული მოკლე ჩამონათვალი თუ რა მოლოდინი აქვთ ვებ-გვერდზე შემომსვლელთა უმეტესობას. ამასთანავე, ზემოთ მითითებულ გვერდებში თქვენ შეგიძლიათ ვიზიტორებს გაუზიაროთ დამაჯერებელი მიზეზები, რათა სწორედ თქვენ ავირჩიონ.

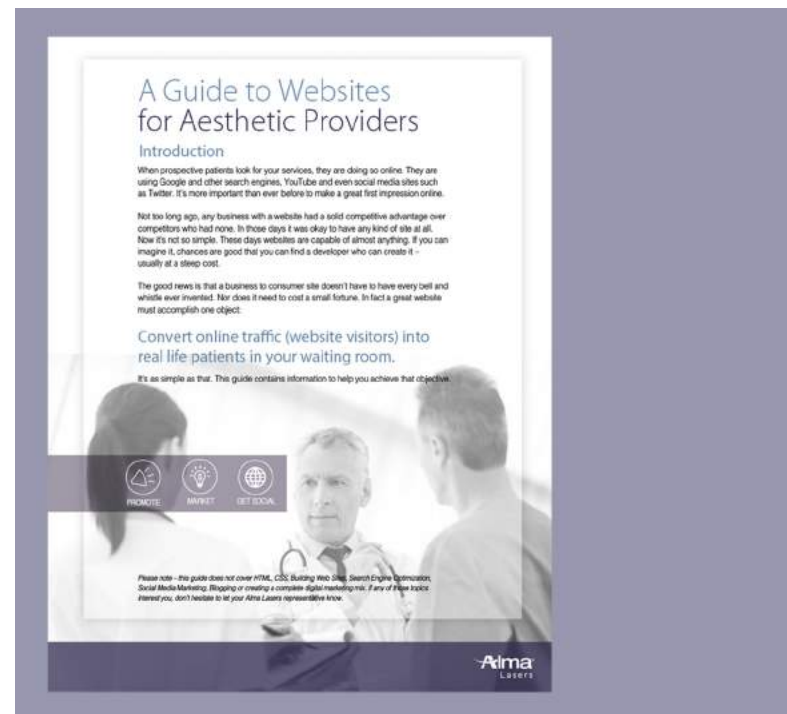
ზოგი მომხმარებელი თავადვე ავსებს დირექტორიების შესაძლო ვარიანტებს. სხვები იყენებენ გარე კონტრაქტორ კომპანიებს, როგორცაა ციფრული მარკეტინგის კომპანია. ამ უკანასკნელის გამოყენებისას, ხარჯები მინიმალურია, ხოლო პოტენციური საკმაოდ დიდი.

SANSO Plus-ის წევრებს შეუძლიათ გაიგონ მეტი ვებ-გვერდების შექმნის ტაქტიკის შესახებ ჩვენი გაიდლაინიდან „ვებ-გვერდების ინსტრუქცია ესთეტიკური სერვისის პროვაიდერებისთვის“. SANSO Plus-ის და მისი უპირატესობების შესახებ მეტი ინფორმაციის მისაღებად დაუკავშირდით SANSO GROUP-ის წარმომადგენელს.

თქვენს ვებ-გვერდზე მიბმული უნდა იყოს სოციალური მედიის გვერდები, როგორცაა Facebook, Twitter, Youtube, Pinterest და Google Plus. სოციალური მედიის ყველა ეს არხი თქვენთვის წარმოადგენს საშუალებას, პირდაპირ მოიზიდოთ მომხმარებელი საიტზე და შესაბამისად, თქვენი პროცედურის ოთახებში.

გახსოვდეთ, რაც უფრო ხშირად გადაგაწყდებათ პოტენციური პაციენტი, მეტი შესაძლებლობა გაძლევთ თქვენ. ყოველ ასეთ ადგილას, იქნება ეს ვებ-გვერდი თუ Facebook-ით განთავსებული პოსტი, თქვენი მესიჯი წარმოადგენს პოტენციური პაციენტის მოტივაციას სამუდამოდ გახდეს თქვენი კლიენტი. ამ საკითხს დეტალურად განვიხილავთ შემოსავლების მექანიზმ სტრატეგიაში.

Soprano ICE-ის მფლობელებს გადაეცემათ ნაკრები, რომელშიც შედის სოციალური მედიის ინსტრუმენტები, როგორცაა „101 ტიპი თქვენი Soprano ICE-ისთვის“, ვებ გვერდის გრაფიკა და სხვა. ეს ყოველივე წარმოადგენს SANSO Plus პროგრამის და იმ უპირატესობების ნაწილს, რომელთა შექმნასაც ჩვენ ჩვენი პარტნიორებისთვის ვცდილობთ.



# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია ორი – ტრადიციული მარკეტინგი

ტრადიციული მარკეტინგი მოიცავს რეკლამებს, ბროშურებს, სარეკლამო დაფებს, აფიშებს და სხვა ინსტრუმენტებს, რომლებიც მოსახლეობას შეატყობინებენ ეპილაზის თქვენი სერვისების შესახებ. ერთ-ერთი ყველაზე ღირებული ადგილი, სადაც შეგიძლიათ მიმართოთ ტრადიციულ მარკეტინგს, არის თქვენი ვესტიბიული / მოსაცდელი ოთახი. გახსოვდეთ, რომ ზოგიერთმა პაციენტმა შესაძლოა არ იცოდეს, რომ თქვენ ასევე სთავაზობთ სხეულის ჭარბთმინანობასთან გამკლავების ყველაზე უმტკივნეულო პროცედურას. თუ თქვენ მათ ამის შესახებ არ ეტყვიან, შესაძლოა მათ ეს ვერასოდეს გაიგონ.

მნიშვნელოვანია მოსაცდელ ოთახში ვიდეო რგოლების გაშვება. ჩიფრული სურათები მოიცავს ფოტოებს პროცედურის ჩატარებამდე და მის შემდეგ, ასევე შეგიძლიათ გამოიყენოთ ვესტიბიულის დეკორაცია, მისაღები ოთახის სტენდები, პოსტერები, პაციენტის ბროშურები და ა.შ. გახსოვდეთ, რომ ტრადიციული ინსტრუმენტები წარმოადგენენ სერვისის შესყიდვის დასაწყისს.

თუ პაციენტი თვალს შეავლებს ვესტიბიულს და დაინტერესდება, პერსონალს უნდა შეეძლოს მის შეკითხვებზე პასუხის გაცემა. ამასთანავე, მათ ისე უნდა გასცენ პასუხი, რომ ამით ხელი შეუწყონ პაციენტის პროცედურაზე ჩაწერას.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ მოპრანო IR-ის მფლობელებს გადაეცემათ მარკეტინგული ნაკრები. ციფრული მარკეტინგის ინსტრუმენტებთან ერთად, თითოეული კომპლექტი მოიცავს ტრადიციული მარკეტინგის ინსტრუმენტებსაც.



# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია სამი – რეკომენდატორები და ხმის გავრცელება / გაძლიერებული რეკლამა



ცხოვრების გარკვეულ მომენტებს ნამდვილად შეუძლია ჩვენ ყურადღების მიქცევა. ერთ-ერთია პროდუქტის ან მომსახურების შესახებ გულწრფელი რეკომენდაცია მეგობრის ან კოლეგისგან. ე.წ. რეფერალები ისინი თქვენი ბიზნესის წარმატების აუცილებელ კომპონენტებს წარმოადგენენ. როდესაც მეგობარი გეუბნება „სხვაგან წასვლაზე არც კი ვიოცნებებდი“, ჩვენ ეს გულთან ახლოს მიგვაქვს.

ჩვენ ყველამ ვიცით, რომ ადამიანების მიერ გავრცელებული ხმა მარკეტინგის ერთ-ერთი მთავარი საშუალებაა და იგი თავადაც გამოგვიცდია. ასევე ვიცით, რომ ასეთი კეთილგანწყობის მოსაპოვებლად საჭიროა უმაღლესი ხარისხის მომსახურება თავიდან ბოლომდე. თქვენი პაციენტის მოსვლიდან გამგზავრებამდე, თქვენ და თქვენი პერსონალი მას უნდა მოეჭკეთ, როგორც პრივილეგიურ პაციენტს. ლაზერული ეპილაზის პროცედურა კომფორტულია და უანყოფიერი გვერდითი ეფექტების რისკი მინიმალურია, ამას Soprano ICE-ის უნიკალური სისტემა თავად უზრუნველყოფს. რაც ყველაზე მთავარია, როდესაც პაციენტი თქვენთან არის, მან უნდა იგრძნოს, რომ იგი თქვენს სამყაროში ყველაზე მნიშვნელოვან პირს წარმოადგენს. ასეთი მომსახურება პაციენტს აქცევს თქვენი ბიზნესის ევანგელისტად (მქადაგებლად).

გაგრძელება შემდეგ გვერდზე

თქვენი რეკომენდატორებისადმი მიდგომა გულისხმობს, ყველაზე ლოიალური პაციენტების მოზიდვას და ფორმალურად მათ წახალისებას სიტყვის გასაზრცელებლად. თქვენი მიდგომა თქვენს ევანგელისტს აძლევს მოტივაციას, რათა მან გაუზიაროს მეგობრებს, ოჯახს და თანამშრომლებს ლაზერული ეპილაციის შესანიშნავი გამოცდილების შესახებ, რომელიც თქვენთან განიცადა. სამაგიეროდ თქვენ მათ გულუხვად დააჭილდოვებთ. ზოგიერთი პროვაიდერი უფასო პროცედურებს სთავაზობს. თუმცა, თქვენ ასევე შეგიძლიათ გაუკეთოთ მათ საჩუქრები. ამგვარად თქვენ კაბინეტებში გაიზრდება ვიზიტორთა რაოდენობა (შესაბამისად გაიზრდება შემოსავალი), ხოლო თქვენი ლოიალური პაციენტები მიიღებენ მატერიალურ საბუთს.

მაგალითად: პაციენტი, სახელად თამუნა, თქვენთან და თქვენს გუნდთან დადებით გამოცდილებას მიიღებს. თამუნას უჭირდა მომსახურების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღება, რადგან მას წარსულში გაგონილი ჰქონდა მტკივნეული ლაზერული ეპილაციის საშინელი ისტორიების შესახებ. მაგრამ თქვენმა პერსონალმა თამუნა დააჩუქუნა, რომ იგი კარგად იქნება და მას ისე ეპყრობოდნენ, როგორც ცნობად სახეს. თამუნამ თავის მეგობარ თიკას მოუყვა საკუთარი გამოცდილების შესახებ. თიკასაც აწუხებდა სხეულზე ჭარბთმანობის პრობლემა და მან შეათანხმა კონსულტაცია. თქვენთან და თქვენს გადამზადებულ პროფესიონალებთან შეხვედრის შემდეგ, თიკამ იყიდა ექვსი პროცედურის პაკეტი. თქვენ დაუყოვნებლივ უგზავნით თამუნას მადლობის წერილს და სასაჩუქრე ბარათს ადგილობრივ რესტორანში.

მაგრამ თამუნა ამაზე არ გარეგებულა. იგი ასევე ესაუბრა თავის დას და ოჯახის სხვა წევრებს. რამდენიმე კარგ მეგობარს და მის თერთმეტ თანამშრომელს. რა თქმა უნდა ყველა მათგანი თქვენი პაციენტი ვერ გახდება, მაგრამ თამუნას მიერ შესრულებულმა სამუშაომ თქვენ საბოლოო ჯამში მოგიტანათ ათასობით ლარი. ახლა თამუნა თქვენთვის სასაჩუქრე ბარათზე შეტი ღირს. ამიტომაც, შეგიძლიათ გაუგზავნოთ მადლიერების პერსონალური წერილი და ცუნბერწყ-ის მარფი, რომელზეც გამოსახულია მისი ინიციალები!

იდეა გასაგებია. ერთი მნიშვნელოვანი შენიშვნა: ყველა პაციენტი არ არის შესაფერისი გახდეს თქვენი რეკომენდატორი. რეალურად, ცუდ მანერად ჩაითვლება თქვენი მოლოდინი, რომ თითოეულმა პაციენტმა კიდე ექვსი კლიენტი შეგმატოთ. ეს პროგრამა განკუთვნილია მათთვის, ვისთანაც თქვენ დაამყარებთ უფრო უშუალო კავშირს და ვინც გამოხატავს მონაწილეობის სურვილს. თავაზიანად დასვით შეკითხვა ამის გასარკვევად. შეგიძლიათ უზრალოდ მარტივად იკითხოთ: „დინტერესებული ხართ ჩვენი რეკომენდატორის პროგრამით? თქვენმა ზოგიერთმა მეგობარმა ამით ბევრი საჩუქარი მიიღო.“ თუ პაციენტი გამოხატავს ენთუზიაზმს ამ პროგრამაში მონაწილეობისთვის, შესანიშნავია. თუ ისინი მაინცდამაინც დაწმუნებული არ არიან, თავს ნუ მოახვევთ და ნუ დააძალებთ.

გამოუცდელი პირებისთვის რეკომენდატორების პროგრამა შესაძლოა იყოს რთულად განსახორციელებელი. სასურველია მასში ჩართული იყოს სპეციალური მონიტორინგის პროგრამა რათა არ აგერიოთ რეკომენდატორები და არ შექმნათ უხერხული სიტუაცია. ამასთან დაკავშირებით გაიარეთ კონსულტაცია SANSO Plus-ის მენეჯერთან.

## მაქსიმალური შემოსავალი სტრატეგია ოთხი – მამრობითი სქესის პაციენტები

მამრობითი სქესის პაციენტები წარმოადგენენ დემოგრაფიულად მნიშვნელოვან ნაწილს. თქვენთვის საბედნიეროდ, მამრობითი სქესის პაციენტები ხშირად უყურადღებოდ რჩებიან. ვამბობთ საბედნიეროდ, რადგანაც ეს თქვენთვის წარმოადგენს სფეროს, რაზეც უნდა იმუშაოთ. შეგიძლიათ თქვენი თავის რეკლამირება, როგორც მამაკაცებისთვის ლაზერული ეპილაციის საუკეთესო პროვაიდერი თბილისში ან ნებისმიერ სხვა ადგილას. შემდეგ, ასეთი სმამალალი ინიციატივის დასაბუთება შეგიძლიათ სხვადასხვა მარკეტინგული ინიციატივით.

შეგიძლიათ ვებ-გვერდზე ცალკე გვერდი დაუთმოთ მამაკაცთა ლაზერულ ეპილაციას. ამ გვერდზე, შეგიძლიათ მიუთითოთ, რომ მამაკაცებს ხშირად ექმნებათ პრობლემა არასასურველ თმასთან დაკავშირებით. ასეთი მამაკაცები დღევანდელი სტანდარტებით არა მხოლოდ მოდის ინდუსტრიას ეთიშებიან, არამედ აღნიშნულმა პრობლემამ მათზე შესაძლოა სერიოზული ზეგავლენა იქონიოს პაემანზე ან პროფესიულ სამყაროში. თქვენ შეგიძლიათ მათი პრობლემის გადაჭრა.

გაგრძელება შემდეგ გვერდზე

აპარატით **Soprano ICE** თქვენ შეგიძლიათ გადაჭრათ მათი პრობლემა და დაეხმაროთ მათ გაუმკლავდნენ არასასურველ თმას მხრებზე, კისერზე, ზურგზე, ბარძაყებზე ან თუნდაც ტერფებზე. შეგიძლიათ გამოიყენოთ **Youtube**-ის ვიდეო, რომელშიც ნაჩვენებია **Soprano ICE**-ით მიღებული შედეგები. ჰატიენტს აღენიშნებოდა ეგრეთ წოდებული „ჰობიტის ფეხების“ პრობლემა რაც წარმატებით იქნა გადაჭრილი **Soprano ICE**-ის შემდეგ.

**Soprano ICE**-ს აქვს კონკურენტული უპირატესობა, რომელიც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მამრობითი სქესის პაციენტებში; ეს არის სპეციალური სახის ჰირი რაც საშუალებას აძლევს ოპერატორს იმუშაოს ძნელად მისაღწევი არეებში, მაგ: წარბებს შორის მიდამო, ყურები, ნესტოები და ა.შ

მამრობითი სქესის პაციენტების მოსაზიდად საჭიროა იგივე სახის ქმედებები, რაც მდედრობითი სქესის შემთხვევაში. ერთადერთი განსხვავება ისაა, რომ თქვენი მარკეტინგის კერძო სამიზნე ჯგუფი ხდებიან მამაკაცები. ჩვენ ახლახანს გამოვაქვეყნეთ გაილდოინი „მარკეტინგული ინსტრუქციები – ესთეტიკური მომსახურება მამრობითი სქესის პაციენტებისთვის“. **SANSO Plus**-ის წევრებს მისი მიღება შეგიძლიათ უფასოდ. დაუკავშირდით **SANSO GROUP**-ის წარმომადგენელს.

## მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია ხუთი – დიდი ზონების დამუშავება

**Soprano ICE** პროვაიდერებს საშუალებას აძლევს იმუშაონ დიდ ფართობებზე, როგორცაა ზურგი, ბარძაყები, ფეხები მთლიანად და ხელები, ისე რომ დაზოგონ ბევრი დრო. ამავ დროს, მცირე ზომის, მსუბუქი და ერგონომიული მანიპულა (ბუნიკი), უზრუნველყოფს ოპერატორის კომფორტს. დიდი ზონების დამუშავება შემოსავლის გაცილებით დიდი წყაროა. ამის გამო, მნიშვნელოვანია გაყიდვების მოცულობის გაზრდა იმ მიმართულებით, რომელიც მაქსიმალურად იქნება გათვალისწინებული დიდი ზონები.

მაგალითად, თუ გაქვთ სპეციალური შეთავაზება ლაზერულ ეპილატორზე და სთავაზობთ ფასდაკლებას ზედა ტუჩზე ან სხვა პატარა ზონაზე, გახსოვდეთ, რომ თქვენი მიზანია პაციენტმა მოისურვოს დიდი ზონის მკურნალობა.

საქართველოში ძირითადად იყენებენ მომსახურების კომპლექტური შესყიდვის მექანიზმს, როგორებიცაა **HOTSALE** ან **SWOOP**. სამწუხაროდ ამ მეთოდების გამოყენებისას ფიქსირდება მოგების მკვეთრი ნაკლებობა, ვიდრე ეს მოსალოდნელი იქნებოდა სრულყოფილი მარკეტინგული აქტივობის შემთხვევაში. ამასთანავე პაციენტებისთვის არ არსებობს არავითარი განმასხვავებელი ფაქტორი თქვენსა თქვენს კონკურენტს შორის. ჩვენი რეკომენდაციით ყოვლად დაუმჯობესებელია სრული აქციენტის გაკეთება აღნიშნული საიტებზე, ვინაიდან იგივე შედეგის მიღება თქვენ შეგიძლიათ თქვენი ადამიანური რესურსის სრულად გამოყენებით და სწორი სტრატეგიის დასახვით.

გახსოვდეთ, რომ არა მხოლოდ ლაზერული ეპილატორის არამედ ნებისმიერ სფეროში აუცილებელია კონკრეტული ამოცანის დასახვა, გაყიდვების მოცულობის გაზრდისათვის.

ჩვენ არ ვამბობთ, რომ სრული იგნორირება უნდა გაუკეთოთ კომპლექტური შესყიდვის ვებ-გვერდებს. თუმცა გაფრთხილებით, რომ ისინი შემოსავლის დიდი წილს დაგაკარგვინებთ.

ჩვენ ვამბობთ, რომ თქვენ იმსახურებთ მიიღოთ ანაზღაურება თქვენი გამოცდილების და პროფესიონალიზმის შესაბამისად. ამ მიზნით, ყოველთვის გახსოვდეთ, რომ დიდი ზონების მკურნალობა თქვენი საბოლოო შედეგისთვის უკეთესია, ვიდრე უფრო მცირე ზონებზე მუშაობა. **Soprano ICE**-ის სახით, თქვენ გაქვთ ამის განსახორციელებლად საჭირო უმაღლესი კლასის, ინოვაციური ტექნოლოგია. გამოიყენეთ ეს უპირატესობა და აცნობეთ თქვენს პოტენციურ მომხმარებელს ფაქტების შესახებ. ახლა კი გადავიხატოთ მეექვსე სტრატეგიაზე.

# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია ექვსი – შეისწავლეთ თქვენი უპირატესობა

ჩვენ უკვე მოგახსენეთ, რომ შეგიძლიათ ადამიანებს აცნობოთ ლაზერული ეპილაციის სფეროში თქვენი უნიკალური უპირატესობების შესახებ ვებ-გვერდის ან სოციალური მედიის საშუალებით. გვერდით ფაქტის, რომ – თქვენ გაქვთ უამრავი უპირატესობა, გამოიყენეთ **Soprano ICE** როგორც ბრენდი, არ დაგავიწყდეთ, რომ თქვენ ფლობთ ინსტრუმენტს რომელიც აღჭურვილია მრავალი უნიკალური და დაპატენტებული ტექნოლოგიებით – **SHR, In-Motion, ICE** და ა.შ.

სისტემის დუპლიკატის შექმნა სხვებმაც სცადეს, ცდილობენ მოგვბადონ თუმცა ამოდ. დადასტურებული ფაქტია, რომ **Soprano ICE** დღევანდელ დღეს წარმოადგენს ყველაზე უმტკივნეულო, სწრაფ, ეფექტურ და უსაფრთხო სისტემას ბაზარზე. გახვდეთ თქვენი მაღალ ტექნოლოგიური ბრენდის ძალა. არ დაივიწყოთ უპირატესობები, რომელიც ჩადებულია თქვენს მიერ არჩეულ აპარატში.

გამოიყენეთ თითოეული თქვენი უპირატესობა. მაგალითად – წლების განმავლობაში მოემსახურეთ ათასობით პაციენტს? თუ ასეა, გააგებინეთ იგი ყველას. განცხადება, როგორცაა „ჩვენ შევასრულეთ ლაზერული ეპილაციის მეთასე პროცედურა“ საკმაოდ ბევრს ნიშნავს. თითოეული უპირატესობის - თქვენი მიღწევის, პროფესიონალიზმის, შედეგანობის შესახებ გაავრცელეთ ინფორმაცია მასიურად – დაპოსტეთ **Facebook**-ის გვერდზე გამოაქვეყნეთ სტატია, გაავრცელოთ ბროშურები და ა.შ.

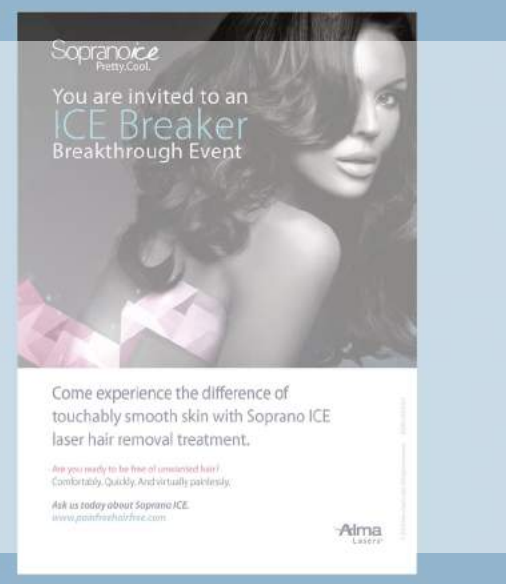
ახლა იმკვიდრებთ თავს ლაზერული ეპილაციის სფეროში? სასოწარკვეთილებაში ნუ ჩავარდებით, თქვენ მაინც გაქვთ უპირატესობები. ერთ-ერთი მათგანი შეიძლება იყოს ის ყურადღება, რომელსაც გამოიჩენთ

პაციენტების მიმართ კონკურენტებისგან განსხვავებით. თუ თქვენ რამეს გააკეთებთ დამატებით, უთხარით მსოფლიოს ამის შესახებ.

ამასთანავე, თუ რომელიმე თქვენი პაციენტი ცენტრს დატოვებს შემდგომი მოვლის საშუალებათა კალათით, დაწვინდით, რომ ამის შესახებ ყველამ გაიგოს. ასეთი „კალათა“ შესაძლებელია იყოს ჩანთა, რომელზეც გამოსახულია თქვენი ლოგო და საკონტაქტო ინფორმაცია, რომელიც ასევე მოიცავს პროცედურის შემდგომ ინსტრუქციას, მზისგან დამცავს და წყლის ბოთლს. არ არის აუცილებელია ძვირადღირებული კომპლექტის შეკვრა, სამაგიეროდ თქვენ შესაძლოა კონკურენტებზე მეტი პაციენტის გული მოიგოთ.

ახლა დროა შეკრიბოთ პრესონალი და ჩამოთვალოთ თქვენი კონკურენტული უპირატესობები. თავი თქვენი პაციენტების ადგილას წარმოიდგინეთ და გაიაზრეთ, რომ თქვენ თვითონ გადისართ მთელ პროცესს მისაღებიდან პროცედურის ოთახამდე. კრიტიკულად განიხილეთ ყველა ასპექტი, კერძოდ ის საკითხები თუ რაში გლობათ კონკურენტი და რა არის ან რა შეიძლება გახდეს თქვენი გუნდის უპირატესობა. ეს საჯაროებო შესაძლოა საკმაოდ რთული აღმოჩნდეს, თუმცა ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ აღმოაჩინოთ თქვენი პრაქტიკის სუსტი მხარეები და იზრუნოთ მათ გამოსწორებაზე.

როდესაც გექნებათ უპირატესობების სია, იზრუნეთ, რომ ისინი ხალხს დამაჯერებლად გაუზიაროთ. რა თქმა უნდა არ ვსაუბრობთ ტრანზახზე. ჩვენ ვამბობთ, რომ თქვენი მიღწევები უნდა წარმოაჩინოთ საინტერესოდ თქვენი ვებ-გვერდის, სოციალური მედიის გამოყენებით და პირადი ურთიერთობების დროს.





# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია შვიდი – საზეიმო ღონისძიებები

ღია კარის დღეები, საღმრთო საღმრთო შეკრებები, საგან-მანათლებლო ღონისძიებები – ყველა ეს არაფორმალური შეკრება არის შანსი, ურთიერთობა შეინარჩუნოთ თქვენს პაციენტებთან და მოიზიდოთ ახალი კლიენტები. ეს არის საშუალება მადლობა გადაუხადოთ თქვენს არსებულ პაციენტებს და მოიზიდოთ ახალი სახეები.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ სპეციალური ივენთები არ საჭიროებს დიდ ინვესტიციას საკვებსა და სასმელოში. რეალურად ღონისძიების ყურადღება გადატანილი უნდა იყოს პაციენტებზე და მათი პრობლემის გადაჭრის თქვენს გზებზე. ყველაზე წარმატებულია ის ღონისძიებები, რომლებიც მთლიანად ორიენტირებულია პაციენტებზე და არა სასიამოვნო ღვინოზე ან გემრიელ მადის აღმძვრელებზე.

სპეციალური ივენთების ჩასატარებლად ერთ-ერთი საუკეთესო დროა, როდესაც იწყებთ ახალ მომსახურებას. მაგალითად, შესაბამისი მყიდველები მიიღებენ ცეცხლის და ყინულის ივენთზე (FIRE & ICE EVENT) მოწვევას, რომლის მიზანიც არის შოპრანო IR-ის გამოცხადება. ღონისძიება ორგანიზებულია პაციენტებისთვის სისტემის უპირატესობების გასაცნობად. SANSO Plus-ის პროფესიონალები დაგეხმარებიან კოორდინირება გაუწიოთ მთელი საღამოს. ცხადია, პაციენტების გაყიდვა წარმოადგენს ამ კამპანიის უმთავრეს ნაწილს.

თუ თქვენ უკვე დაიწყეთ ახალი მომსახურების შეთავაზება, გვიანი არ არის ჩატაროთ ღონისძიება. შეგიძლიათ იგი დაამთხვიოთ ნებისმიერ დღესასწაულს ან ყოველწლიურ მოვლენას. ეს არის საღამო, როდესაც გაიგებენ ინოვაციური ტექნოლოგიების შესახებ. აქვე დავძენთ, რომ უკეთესია Soprano ICE-ის ყველასათვის დასანახად წინ და ცენტრში დადგმა.

ისაუბრეთ ინვესტიციის შესახებ, თუ რატომ აინრიეთ თქვენ ეს ლაზერი და რისი მოტანა შეუძლია მას აუდიტორიაში მყოფთათვის.

მნიშვნელოვანია გახსოვდეთ, რომ ღონისძიების ერთ-ერთი მთავარი ამოცანაა შეხვედრით და გაიცნოთ ახალი ადამიანები. იმისთვის, რომ დამსწრე პირებს შორის აუცილებლად აღმოაჩინოთ ახალი სახეები, დაპატრიქებულ პირებს შესთავაზეთ მეგობრების წამოყვანა პირების მოსაგებად. თითოეული მოყვანილი მეგობრისთვის, ხდება მათი დარეგისტრირება ლატარეისთვის. მაგალითად თუ მოიყვანთ ხუთ ადამიანს, ხუთჯერ დაფიქსირდებით. შემდეგ კი უხვად გაეცით საჩუქრები.

ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ რეკომენდატორის პროგრამის მნიშვნელობა და ევანგელისტებზე ზრუნვა. ასევე უნდა აღვნიშნოთ, რომ თქვენს რეფერალებთან გატარებული საღამო ის მოვლენაა, რომელსაც ისინი დიდი ხანი დააფასებენ. თუ გყავთ ექვსი პაციენტი, რომლებიც მუდმივად გიწვევენ რეკომენდაციას, მათ ნამდვილად დაიმსახურეს სამადლობელი საღამო. შესაძლოა ეს ის შემთხვევა იყოს, როდესაც მათ გაწეული სამსახურისთვის დაასაჩუქრებთ.

ALMA Lifestyle Event პროგრამის და მსგავსი ღონისძიებების თქვენს მარკეტინგულ სტრატეგიაში დანერგვის გზების შესახებ მეტი ინფორმაციის მისაღებად გაე-საუბრეთ SANSO Plus-ის წარმომადგენელს



# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია რვა – იმეილ მარკეტინგი

პირველ სტრატეგიაში ჩვენ თქვენი ვებ-გვერდი განვიხილეთ, როგორც სამუშაოში ჩატვლილი თანამშრომელი, რომელიც არასდროს ისვენებს. ამასთანავე ჩვენ მკაფიოდ აღვნიშნეთ, რომ თქვენი საიტის ძირითადი მიზანია ვებ-გვერდის სტუმრები გადააქციოს რეალურ პაციენტებად. ზოგიერთი ადამიანი, რომელიც ესტუმრება თქვენს გვერდს, დაუყოვნებლივ დაგიკავშირდებათ კონსულტაციისთვის. სხვები გადახედავენ სხვა საიტებს და უფრო მეტად გამოიკვლევენ ამ სფეროს, სანამ მიიღებენ რაიმე გადაწყვეტილებას. იმისთვის, რომ თავი შეახსენოთ ასეთი ადამიანების ჯგუფს, შეგიძლიათ მიმართოთ იმეილ მარკეტინგს.

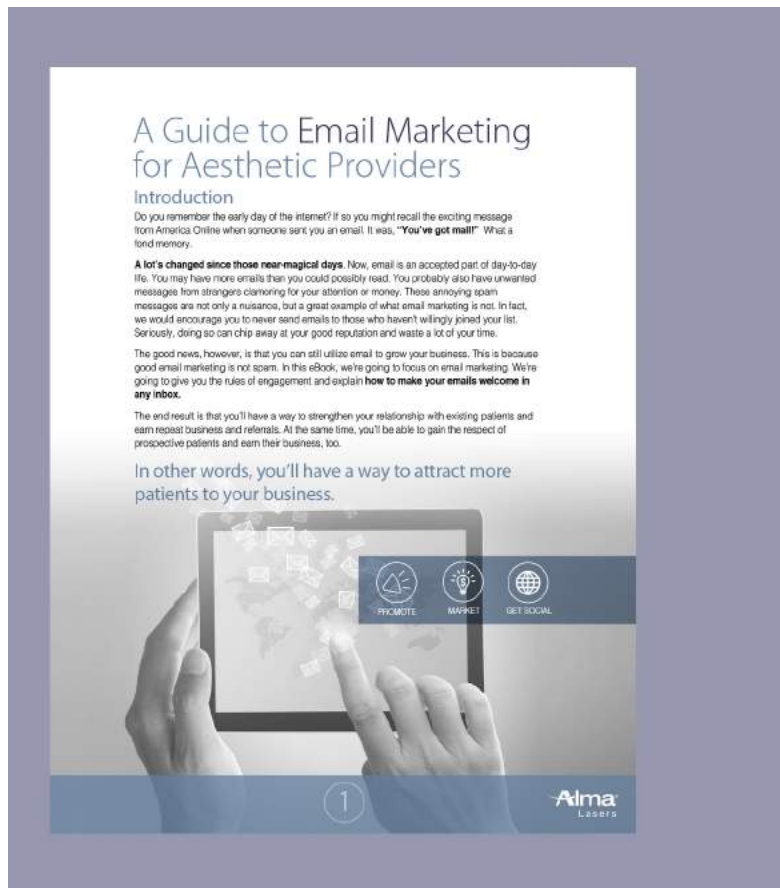
არ განიხილოთ იმეილ მარკეტინგი, როგორც სპამი. თუ არ ეეწვით გაყიდვების ინტენსიურად რეკლამირებას სრულიად უცნობი პირებისთვის, ეს სპამინგი არ არის. (თუ ამით ხართ დაკავებული, ახლავე გირჩევთ შეწყვიტოთ!). იმეილ მარკეტინგი განიხილეთ, როგორც იმ ადამიანებთან კომუნიკაციის საშუალება, რომლებიც მომავალში თქვენი პაციენტები გახდებიან. იმეილ მარკეტინგი არის ამ მიზნის მიღწევის უპირობო საშუალება.

როგორც კი ვებ-გვერდზე ხელმისაწვდომი გახდება ვიზიტორების სახელების და ელ. ფოსტის მისამართების ჩაწერა, შეგიძლიათ დაიწყოთ სიის შედგენა. უდავოა, რომ იმეილ მარკეტინგის პირველი მცდელობისას, თქვენს სიაში მხოლოდ რამდენიმე სახელი იქნება. არ ინერვიულოთ, ყველა დიდი სია თავიდან პატარაა. მთავარი ისაა, რომ მუდმივად დაამატოთ სიას ახალი პოტენციური კლიენტები და იქონიოთ მათთან კომუნიკაცია.

ელ. ფოსტის მომსახურება პროვაიდერებისთვის არის საშუალება შექმნან ერთი წერილი და გაუგზავნონ იგი რამდენიმე მიმღევს, რამდენსაც მოისურვებენ. ამავდროულად პროვაიდერებს შეუძლიათ დააყენონ ავტომატური სიხე, რომლის მეშვეობითაც შეტყობინებები ავტომატურად გაიგზავნება.

მაგალითად, ადამიანების გაწევრიანებისთვის, მოტივაციის ასამაღლებლად შეგიძლიათ დაწეროთ მოკლე სტატია, სახელწოდებით „ფაქტები ლაზერული ეპილაციის შესახებ“. შეგიძლიათ იმეილ მარკეტინგის ინსტრუმენტის კონფიგურაცია ისე, რომ ეს დოკუმენტი გაიგზავნოს ყველა პირთან, რომელიც დაემატა თქვენს სიას.

**SANSO Plus-ის წევრებს შეუძლიათ მიიღონ მოკლე ელექტრონული გაილტანინი „იმეილ მარკეტინგის სახელმძღვანელო“.** ამ დოკუმენტში აღწერილია იმეილ მარკეტინგის სრული პოტენციალი და ჩამოთვლილია რამდენიმე მარკეტინგული ინსტრუმენტი, რომლის გამოყენებაც პროვაიდერებს დაუყოვნებლივ შეუძლიათ.



# SANSO+

# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია ცხრა – ჯვარედინი გაყიდვები

ლაზერულ ეპილაციას შეუძლია ბევრი ადამიანის მოზიდვა თქვენს პრაქტიკაში. ს ყველაზე მეტად ამართლებს მამინ, როდესაც ადვილია თქვენი ვებ-გვერდის პოვნა და მასში მოცემულია დამაჯერებელი მიზეზები, თუ რატომ უნდა აგიჩიონ თქვენ. იგივე შეგვიძლია ვთქვათ სოციალური მედიის მარკეტინგზეც.

ჯვარედინი გაყიდვების ერთ ერთი მეთოდი: **Soprano ICE**-ის აღჭურვა **NIR** მოდულით\* - აღნიშნული ცნობილია მსოფლიოში როგორც **ClearTite™** პროცედურა. ამით თქვენ, **Soprano ICE**-ის პროვაიდერს, გეძლევათ საშუალება პაციენტებს იმავე აპარატით ლაზერული ეპილაციის გარდა შესთავაზოთ სხვა ესთეტიკური პრობლემის გადაჭრა.

\* **NIR** მოდულზე დეტალური ინფორმაციის გასაგებად მიმართეთ **SANSO Plus**-ის წარმომადგენელს.

თქვენი ლაზერული ეპილაციის ბიზნესის რეკლამირებისთვის შეგიძლიათ ასევე გამოიყენოთ სხვა მომსახურებაც. ჯვარედინი გაყიდვების მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს საკმარისი რაოდენობით ბროშურების, ფლაერების და სხვა მასალების ხელზე ქონა. ჩვენ ეს უკვე აღვნიშნეთ ტრადიციული მარკეტინგის განხილვის დროს. აქ ყველაფერი არ მთავრდება. დარწმუნდით, რომ ყველა ადამიანმა, რომელსაც შეხება ექნება თქვენს საქმიანობასთან, იცის თქვენი ლაზერული ეპილაციის შემოთავაზების შესახებ. ამის გაკეთება შეგიძლიათ ისე, რომ ადამიანებს არ დაატანოთ ზედმეტი ძალა, ან არ მოახვიოთ თავს თქვენი მომსახურება შეურაცხყოფელი გზით.

ჯვარედინი გაყიდვების ამომავალი წერტილია თავაზიანობა. თქვენი გუნდის წევრებმა უნდა აღნიშნონ, რომ ლაზერული ეპილაცია უკვე ხელმისაწვდომია თქვენს პრაქტიკაში და რომ „მომხმარებელთა უმრავლესობისთვის იგი ფაქტიურად უმტკივნეულოა“. ამგვარად მსოლოდ რამოდენიმე წამი დაგჭირდებათ ინტერესის გასაღვივებლად და შესაძლებელია, თქვენ გადაწყვიტოთ ის პრობლემა, რომელიც ადამიანებს წლებია აწუხებდათ. არ მოგერილოთ, არ იფიქროთ, რომ უხეშად იქცევით. დაც ყველაზე მთავარია, არ შეგრცხვით თქვენი მომსახურების შეთავაზება.

ჩვენ არ ვიცით რა გამოიარეს ადამიანებმა და როგორი იყო მათი ცხოვრება. ადამიანი ვიდეოდან „პოზიტის ფეხები“ შეწუხებული იყო თმიანი ტერფებით. ისინი მას იმდენად აწუხებდნენ, რომ იგი სანდლებთან წინდებს იცვამდა. ბედნიერია თუ არა, რომ ვიდაცამ მისი პრობლემა გადაჭრა? რა თქმა უნდა კი. იგრძნობენ თუ არა ამას თქვენი ამყამინდელი პაციენტები, მეგობრები და მეზობლები, როდესაც თქვენ მათ პრობლემასაც მოაგვარებთ? ჩვენ გვჯერა, რომ იგრძნობენ.



PROMOTE



MARKET



GET SOCIAL

# მაქსიმალური შემოსავალი

## სტრატეგია ათი – შეამცირეთ სამომხმარებლო ხარჯები

ნებისმიერი ბიზნესის ერთ-ერთი უმთავრეს საფიქრალს წარმოადგენს ხარჯების შემცირება. რა თქმა უნდა არსებობს ხარჯები რომლის თავიდან არიდება შეუძლებელია, როდესაც ვსაუბრობთ ლაზერულ ეპილაციაზე ამ შემთხვევაში დასაფიქრებელია რამოდენიმე მნიშვნელოვანი დეტალი, რაც საბოლოო ჯამში თქვენ წარმატებულობაზე აისახება. უმნიშვნელოვანესია სწორი კომპანიისა და სწორი აპარატის შერჩევა. აპარატი აუცილებლად უნდა გამოირჩეოდეს მაღალი რესურსით, ცვეთამედეგობით და რაც შეიძლება ნაკლები ცვლადი დეტალებით. ასევე ყურადღება მიაქციეთ კომპანიას ვისთანაც აწარმოებთ მოლაპარაკებებს; ჩვენ შეგვიძლია გადმოგცეთ დოკუმენტი სადაც განსაზღვრულია თუ რა პუნქტებს უნდა აკმაყოფილებდეს ადგილობრივი წარმომადგენელი.

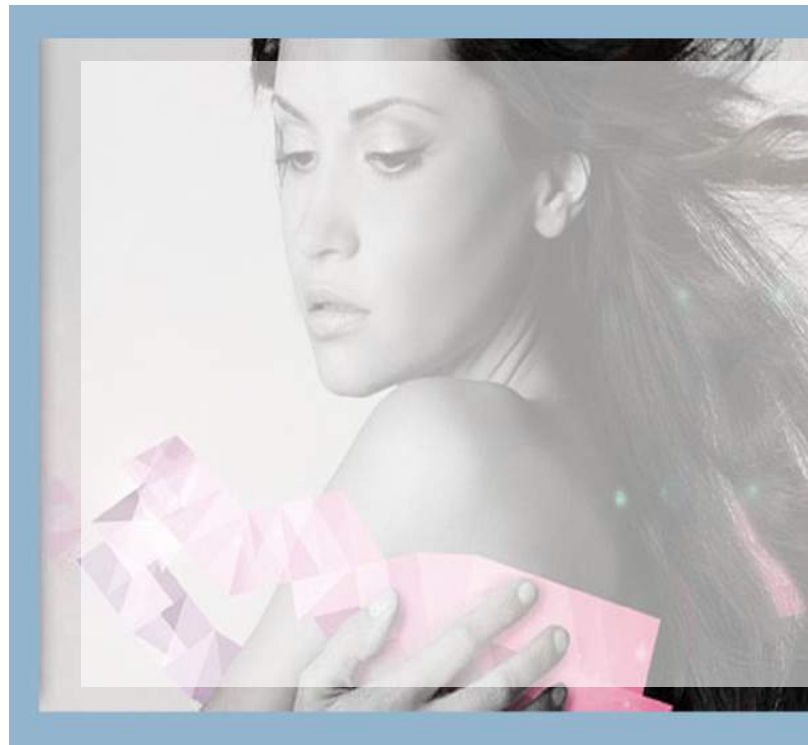
### დასკვნა

ეპილაციიდან მაქსიმალური შემოსავლების მისაღებად საჭიროა სწორი მარკეტინგული მიქსის შერჩევა, ამისათვის აუცილებელია პროფესიონალებისგან დაკომპლექტებული გუნდის ჰარმონიული და აქტიური მუშაობა. ეს ინსტრუქტაჟი წარმოადგენს მიზნის მისაღწევად საჭირო ნაბიჯების ფართო მიმოხილვას. ბევრ შემთხვევაში, თითოეულ სტრატეგიაზე შესაძლებელია ცალკეული პუბლიკაციის არსებობა. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, დამატებითი ინფორმაცია და რესურსები ხელმისაწვდომი **SANSO Plus**-ის წევრებისთვის.

მადლობას გიხდით, რომ დაუთმეთ დრო ამ ინფორმაციის გაცნობას. თუ შეგვიძლია რაიმე გზით დაგეხმაროთ მიზნების მიღწევაში, დაუფიქრებლად გვაცნობეთ. ვიცით, რომ ძალისხმევას არ იშურებთ თქვენი პაციენტებისთვის. სამაგიეროდ, ჩვენ მას არ ვიშურებთ თქვენი წარმატებისთვის. ჩვენთვის არ არსებობს თქვენს ტექნოლოგიურ პარტნიორად ყოფნაზე დიდი პატივი.

გისურვებთ წარმატებებს!

ნებისმიერი აპარატის ყიდვისას, იმ კომპანიისგან ვისთანაც აწარმოებთ მოლაპარაკებებს, მოითხოვეთ შესაბამისი დოკუმენტაცია და სერტიფიკატები სველი ხელმოწერით და ბეჭდით



[www.sanso.ge](http://www.sanso.ge) / [support@sanso.ge](mailto:support@sanso.ge) / 2 47 11 14