

# راهکارهای جذب و وفادارسازی مشتریان

برای کسب و کارهای زیبایی و سلامت در دوران رکود



آژانس تبلیغاتی و برندسازی گون آی

[WWW.GUNAY-CO.COM](http://WWW.GUNAY-CO.COM)

# ” مقدمه ”

## عبور از طوفان اقتصادی با تکیه بر مدیریت اثربخش

در دوران رکود اقتصادی، کسب‌وکارهای صنعت زیبایی و سلامت با یک چالش دو لبه مواجه



می‌شوند که یک لبه آن کاهش قدرت خرید مردم است که خدمات زیبایی و سلامت را از سبد هزینه‌های ضروری خود خارج می‌کنند و به این ترتیب،

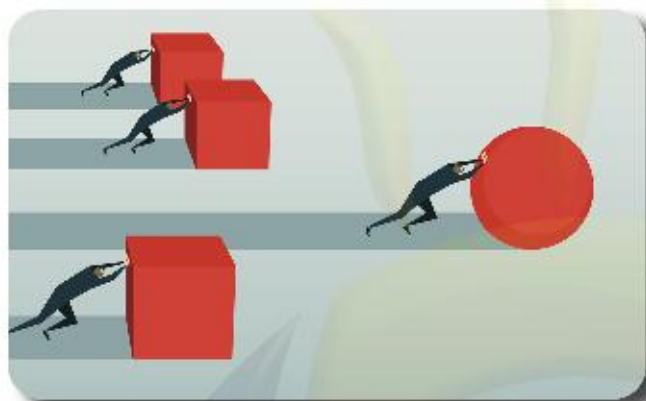
ورودی مشتریان جدید به شدت کاهش می‌یابد. لبه‌ی دیگر، افزایش رقابت است. رقبا برای به دست آوردن سهمی از این بازار کوچک‌شده، به جنگ‌های قیمتی و تبلیغات تهاجمی روی می‌آورند.

این فشار مضاعف، مانند یک فیلتر بی‌رحم عمل می‌کند و هرگونه ضعف ساختاری، ضعف مدیریتی، نابهره‌ور بودن مجموعه، ضعف پرسنل، عدم وجود یک سیستم بازاریابی و... را آشکار می‌سازد. **در چنین بازاری، دیگر نمی‌توان به تلاش‌های پراکنده و شیوه‌های سنتی دل بست.** بقا و رشد، از آن مجموعه‌هایی است که این بحران را به عنوان یک زنگ بیدارباش تلقی کرده و از تلاش‌های فردی و روزمره، به سمت ساختن یک سیستم بهره‌ور برای کسب و کار خود حرکت می‌کنند. در این مقاله سعی می‌کنیم عوامل مهم را برای شما مشخص کنیم. دوستان مطالب را جدی بگیرید. و برای تفکر در مورد کسب و کارتان وقت اختصاص دهید.

# “ عوامل مهم برای افزایش مشتریان ”

## ایجاد مزیت رقابتی

✓ یکی از مهمترین عوامل موفقیت در تبلیغات و بازاریابی مزیت رقابتی است.



برای کسب و کارتان مزیت های رقابتی ایجاد کنید. **چرا مشتری باید به کلینیک رقیب نرفته و به شما مراجعه کند؟**

باید برای این سوال جواب هایی

پیدا کنید. این مزیت ها می تواند در مورد رفتار پرسنل ، تعامل با مشتریان ، نحوه ارائه خدمات و غیره باشد.

## بازاریابی محتوا

✓ بازاریابی محتوا یکی از اثربخش ترین روشهای بازاریابی برای کسب و

کارهای حوزه زیبایی و سلامت است، محتوایی تولید کنید که مخاطب شما



به آن نیاز دارد. و آن را در وب سایت و شبکه اجتماعی خود منتشر کنید. محتواهایی مانند ویدیوهای کوتاه و آموزشی ، تصاویری از تیم در حال آموزش،

آلباکس کردن محصولات جدید و باکیفیت، یا فرآیند ضد عفونی کردن تجهیزات و...

# “ عوامل مهم برای افزایش مشتریان ”

## طراحی وب سایت اختصاصی برای کلینیک

✓ پایگاه اصلی شما در اینترنت وب سایت است مالکیت آن متعلق به شماست



و همیشه در دسترس است. متاسفانه اکثر کسب و کارهای حوزه زیبایی و سلامت فقط بر روی پلتفرم اینستاگرام سرمایه گذاری کرده بودند که با قطع اینترنت

بین المللی ارتباطشان با مخاطبین قطع شد. دوستان شبکه اجتماعی ابزاری هستند که بوسیله آنها باید مخاطبین را به طرف وب سایت خودمان هدایت کنیم.

## بهینه سازی وب سایت برای موتورهای جستجو ( سئو )

✓ وقتی وب سایت شما طراحی شد حالا باید آن وب سایت برای مخاطبین



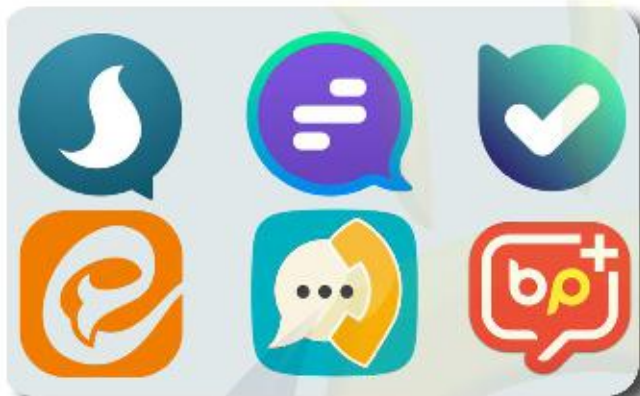
هدف در دسترس قرار بگیرد. مخاطب وقتی در گوگل کلید واژه ای را جستجو می کند. مثلاً (کلینیک زیبایی در تبریز) وب سایت شما باید در صفحه اول گوگل قرار گیرد.

تا کلینیک شما نیز یکی از گزینه های مخاطب باشد.

# “ عوامل مهم برای افزایش مشتریان ”

## مدیریت شبکه های اجتماعی داخلی

✓ شما باید از شبکه های اجتماعی داخلی برای خود مراجعه کننده جدید پیدا



کنید این کار را باید با تولید محتوا و طراحی پیام های تبلیغاتی انجام دهید. پیام های تبلیغاتی باید برای مخاطب جذاب باشد. تا با شما تماس بگیرد.

یک شبکه اجتماعی مانند بله را انتخاب کرده و فعالیت کنید.

## عارضه یابی کسب و کار



✓ گاهی مشکل اصلی در جذب مشتری،

ضعف های داخلی مجموعه است.

سیستم پیگیری مشتریان،

نحوه ارائه خدمات،

مدیریت نوبت دهی

یا ارزیابی عملکرد پرسنل

از مواردی هستند که باید بررسی و بهینه شوند.

# “ عوامل مهم برای افزایش مشتریان ”

## قیمت‌گذاری منطقی خدمات

✓ در شرایط اقتصادی سخت، مشتریان نسبت به قیمت حساس‌تر می‌شوند.



قیمت‌گذاری باید منطقی و رقابتی باشد. اما کاهش کیفیت مواد یا خدمات برای پایین آوردن قیمت می‌تواند در بلندمدت به اعتبار کسب و کار آسیب جدی بزند.

## توجه به فضای کلینیک



✓ در خدمات زیبایی، محیط کلینیک بخشی از تجربه مشتری است. محیط تمیز، مرتب و حرفه‌ای حس اعتماد و آرامش بیشتری به مراجعه‌کنندگان می‌دهد.

# “ عوامل مهم برای افزایش مشتریان ”

## مدیریت منابع انسانی

✓ پرسنل کلینیک مهم‌ترین سرمایه شما هستند. آموزش مستمر، ارزیابی



عملکرد و ایجاد محیط کاری مناسب باعث افزایش کیفیت خدمات و رضایت مشتریان می‌شود.

## همکاری با کسب‌وکارهای مکمل



✓ یکی از روش‌های موثر جذب مشتری، ایجاد شبکه همکاری با کسب‌وکارهای مرتبط است. برای مثال:

پزشکان همکار در حوزه زیبایی

# “ عوامل مهم برای افزایش مشتریان ”

## راه اندازی باشگاه مشتریان

✓ باشگاه مشتریان باعث افزایش وفاداری مراجعه کنندگان می شود.



با طراحی برنامه های ساده مانند تخفیف برای مراجعات بعدی، امتیازدهی یا هدیه تولد می توانید ارتباط بلندمدت با مشتریان ایجاد کنید.

## استفاده از بازاریابی ارجاعی

✓ مشتریان راضی بهترین تبلیغ کنندگان شما هستند. با ایجاد یک برنامه



معرفی مشتری و ارائه مشوق هایی مانند تخفیف یا خدمات ویژه، می توانید از طریق مشتریان فعلی، مراجعه کنندگان جدید جذب کنید.

# “ عوامل مهم برای افزایش مشتریان ”

## جمع‌بندی

✓ در بازار رقابتی امروز، موفقیت کلینیک‌های زیبایی و سلامت فقط به کیفیت خدمات وابسته نیست. مجموعه‌هایی که به صورت ساختاری و حرفه‌ای روی سه حوزه زیر کار می‌کنند، شانس بیشتری برای رشد خواهند داشت:

**مدیریت خدمات**

**مدیریت برند**

**مدیریت منابع انسانی**

اگر این سه محور به صورت اصولی مدیریت شوند، حتی در شرایط رکود نیز می‌توان مشتریان جدید جذب کرد و کسب‌وکار را توسعه داد. اگر شما مدیر یک کلینیک زیبایی یا مرکز خدمات سلامت هستید و می‌خواهید بدانید:

**چگونه در شرایط بحرانی رشد پایدار داشته باشید؟**

**آیا سیستم بازاریابی شما درست کار می‌کند؟**

**چرا مراجعه‌کنندگان جدید شما کم شده‌اند؟**

**چطور می‌توانید مشتریان بیشتری جذب کنید؟**

**و چگونه مشتریان فعلی را وفادار نگه دارید؟**

**می‌توانید برای درخواست مشاوره و عارضه‌یابی رایگان از وب سایت آژانس ثبت نام کنید. و یا با ما تماس بگیرید.**

آژانس تبلیغاتی و برندسازی گون آی

WWW.GUNAY-CO.COM

041-33378928

09378075033