



we beautify the world

“
Jak na to
”

Marketing a sociální sítě

“
Nebojte se
být výjimeční
”

HEADLINE

JANSSEN COSMETICS SENSITIVE SKIN

SOOTHING MASK

Beispiel für Text mit Bildern. Dies ist ein späterer Text in Form, die Größe darstellt, durch den Originaltext wird der Inhalt wir sich ändern.

Beispiel für:

JANSSEN COSMETICS SENSITIVE SKIN

Produktbild: Soothing Mask, 100ml, 30000

JANSSEN COSMETICS LAUNCH SENSITIVE SKIN

BULLITPOINTS

- Dies ist ein Beispiel für:
- Stichpunkte
- Einzelne Aufzählungen
- Die Bullitpoints sind immer eckig
- Die Farbe kann dem Layout oder der Produktserie angepasst werden

JANSSEN COSMETICS LOGO

SILBER | SILVER

BILDFELD

1/3 des Bildes ist für das Bild vorgesehen

JANSSEN COSMETICS SENSITIVE SKIN

WIE MEHR ALS EINE SYSTEMLÖSUNG FÜR DIE SENSITIVE HAUT!

www.janssen-cosmetics.com

LOGOLÄCHE

1/3 des Logos ist rechtsbündig im Bildbereich (1/3 vom jeweiligen Bild)

HEADLINEFELD

1/3 des Formates ist für die Headlines vorgesehen. Die Headlines müssen richtig und korrekt im Bild sein.

TEXTFELD

1/3 des Formates ist für den Text vorgesehen

SALZENFELD

1/3 des Formates ist für den Text vorgesehen



MITTELPLATZUNG

Logo, Einzel- und Mehrfachplatzierung

LOGOFELD

1/3 des Formates ist für das Logo vorgesehen

BILDFELD

1/3 des Formates ist für das Bild vorgesehen

TEXTFELD

1/3 des Formates ist für den Text vorgesehen

LOGOPLATZUNG

Logo-Charaktere zeigen 1/3 des Logos

HEADLINEFELD

1/3 des Formates ist für die Headlines vorgesehen

TEXTFELD

1/3 des Formates ist für den Text vorgesehen

LINKENFELD

1/3 des Formates ist für den Text vorgesehen

RECHTENFELD

1/3 des Formates ist für den Text vorgesehen

BILD

DIES IST EINE HEADLINE

1/3 des Formates ist für die Headlines vorgesehen



Co je Marketing



Marketing vznikl v USA ve druhé polovině 19. století, kdy s rozvojem strojové výroby vznikla potřeba zabývat se prodejními metodami

Před tímto obdobím, převažovala poptávka nad nabídkou a tak nebyl zájem zaměřovat se na reklamu a docházelo ke snaze o maximalizaci obrátu a zisku



Co je Marketing

Marketing se zabývá zkoumáním a pochopením potřeb zákazníků a vzbuzením jejich pozornosti a zájmu



Marketing v salónu



Co znamená marketing v salonu aneb všichni ho dělají, i když o tom často ani neví



Marketing v salónu

Mnoho majitelů salonu si myslí, že marketing je

- kolik akcí v salonech udělají
- jak velké poskytnou slevy
- vlastně marketing není pro ně
- na takové věci nemají čas
- mají za to že je nepotřebují



Marketing v salónu



Všechny kroky, které vedou k tomu, abyste okolí dali vědět, že váš salon existuje

- co a jak v salonech děláte
- jak mluvíte
- jak se prezentujete
- jak máte zpracované materiály (ceníky, vizitky, katalogy)
- jak vypadá váš web
- jak to u vás v salonu vypadá
- jak máte odprezentovány výrobky



Marketing v salónu



Marketing ovšem zahrnuje také

- komunikace s klienty
- od prvního telefonátu
- přivítání
- vyslechnutí potřeb klienta
- abychom se dozvěděli s jakým přišel očekáváním
- až po následný servis kdy s klientem konzultujeme dosažené cíle



Marketing v salónu



4 základní podmínky úspěšného marketingu

- specializace
- odlišnost
- správná cílová skupina
- členění klientů



Marketing v salónu



Specializace

Existuje velký počet salonů, navíc neúměrný počet salonních značek, systémů i nabídek a všechny salony bojují o klienty. Ti, kdo se specializují na užší okruh služeb, jsou daleko úspěšnější než ti, kteří chtějí dělat všechno.



Marketing v salónu



Odlišnost

Neboli proč si lidé mají vybrat zrovna váš salon a vaši službu? Tedy něco, co je pro vašeho klienta důležité, cenné a je za to ochoten zaplatit, protože to jinde nenajde. Najít konkurenční odlišnost je jedna z nejtěžších věcí, kterou byste ovšem měli zvládnout, protože ji pak používáte jako nejsilnější magnet své marketingové propagace.



Marketing v salónu

Správná cílová skupina

Zvolit si, pro koho chcete svou službu dělat, je nejdůležitější a první rozhodnutí. Zjednodušeně jsou to lidé, se kterými úroveň a typ vašeho salonu rezonuje, kteří mají z vaší služby největší prospěch a uspokojení, mají na ni peníze a jsou ochotni je u vás utratit v dohledné době.



Marketing v salónu



Členění klientů

Jestli chcete prosperovat, své podnikání posouvat a zlepšovat, je velmi důležité soustředit a dávat energii přednostně těm klientům, na kterých vaše podnikání stojí a kteří vás živí. Když si uděláte statistiku tržeb, zjistíte, že těch bývá většinou jen 20–30 % a jsou to ti, kteří k vám chodí naprosto pravidelně, často a automaticky u vás nakupují a dělají vám největší podíl tržeb. Většina ostatních vás často bohužel pouze připravuje o čas a využívají u vás

S těmi se pochopitelně nerozloučíte, ale věnujete se jim až v době, kdy obsadíte nejžádanější termíny těmi nejlepšími a zbyde vám ještě čas a energie navíc.



Nejčastějších marketingových chyb začínajících podnikatelů

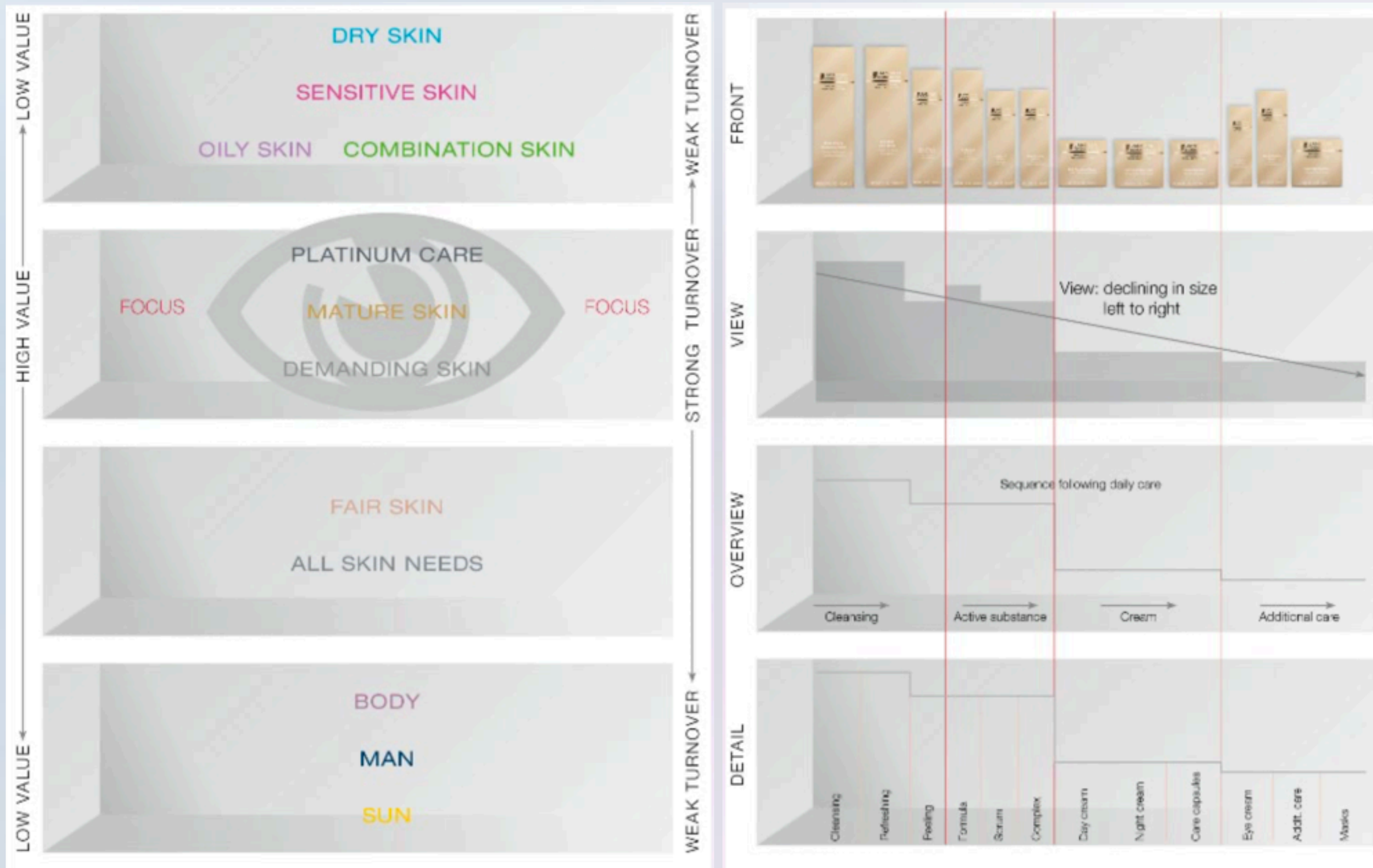
- Nemáte marketingový plán
- Nevíte, co dělá váš podnik výjimečným
- Snažíte se prodat všem, bez rozdílů
- Podceňujete sílu word-of-mouth marketingu
- Nevyužíváte potenciál sociálních sítí
- Odmítáte vyzkoušet nové marketingové aktivity
- Ignorujete aktivity konkurence
- Neberte marketing vážně



Marketing v salónu



Ideální prezentace zboží v salónu



Marketing - Sociální sítě



V dnešní době influencingu a samozvaných odborníků, není mnohdy lehké lidem vysvětlit některé principy a předat jim vaše znalosti v oboru.

Ale je také potřeba nahlížet na sociální média jako na dokonalý marketingový kanál, který je navíc zadarmo.

Naučte se proto s těmito moderními nástroji lépe pracovat!



Marketing - Sociální sítě

Jak začít?

Založení vašeho účtu je zdarma a k jeho založení stačí vám mobilní telefon a email

Vyberte jméno pod kterým vás vaši klienti znají!



22:12 ↗

📶 5G 🔋 29



Vytvořte si uživatelské jméno

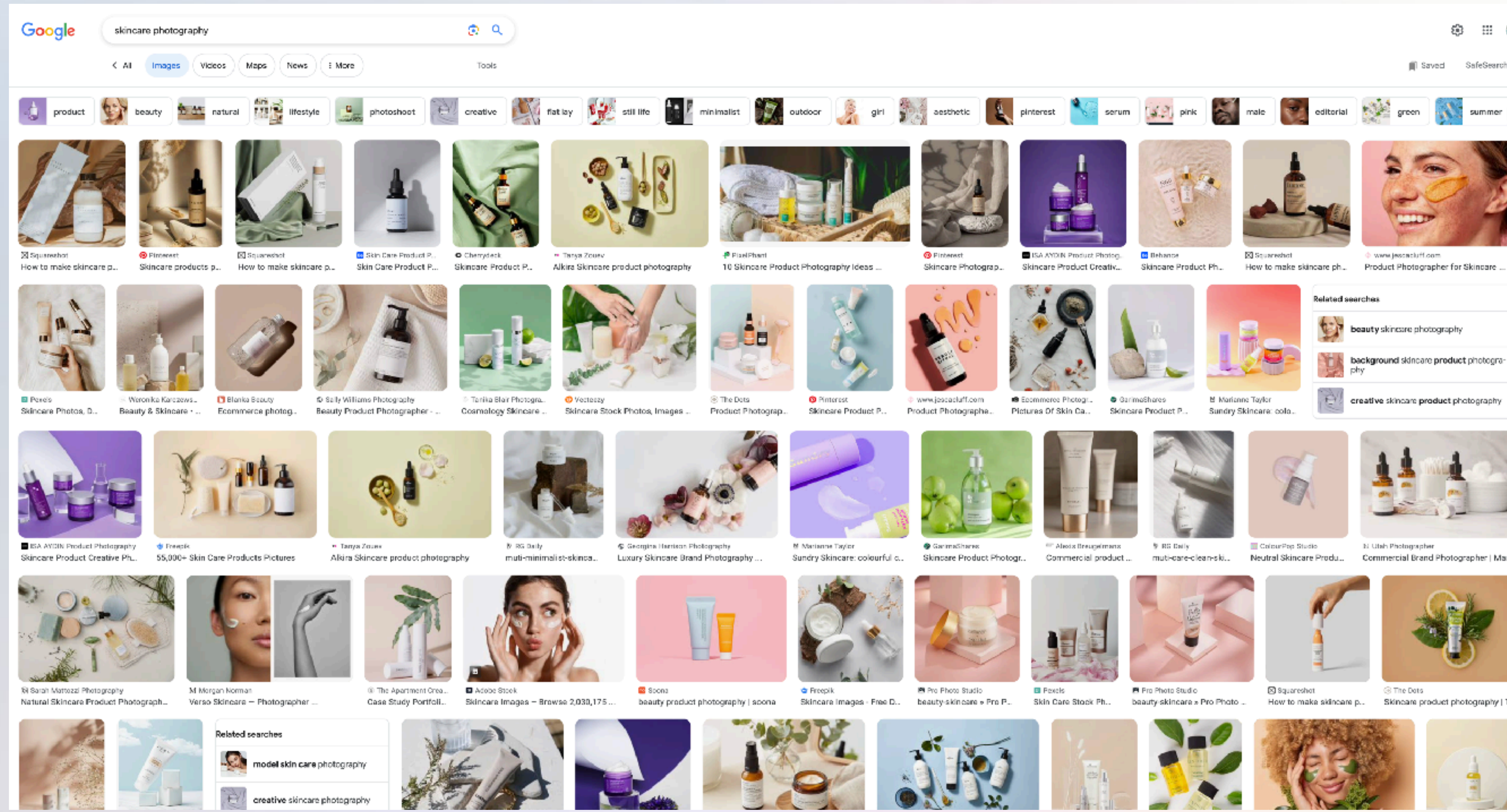
Vyberte uživatelské jméno pro nový účet. Vždycky to můžete změnit.

[Další](#)

Marketing - Sociální sítě



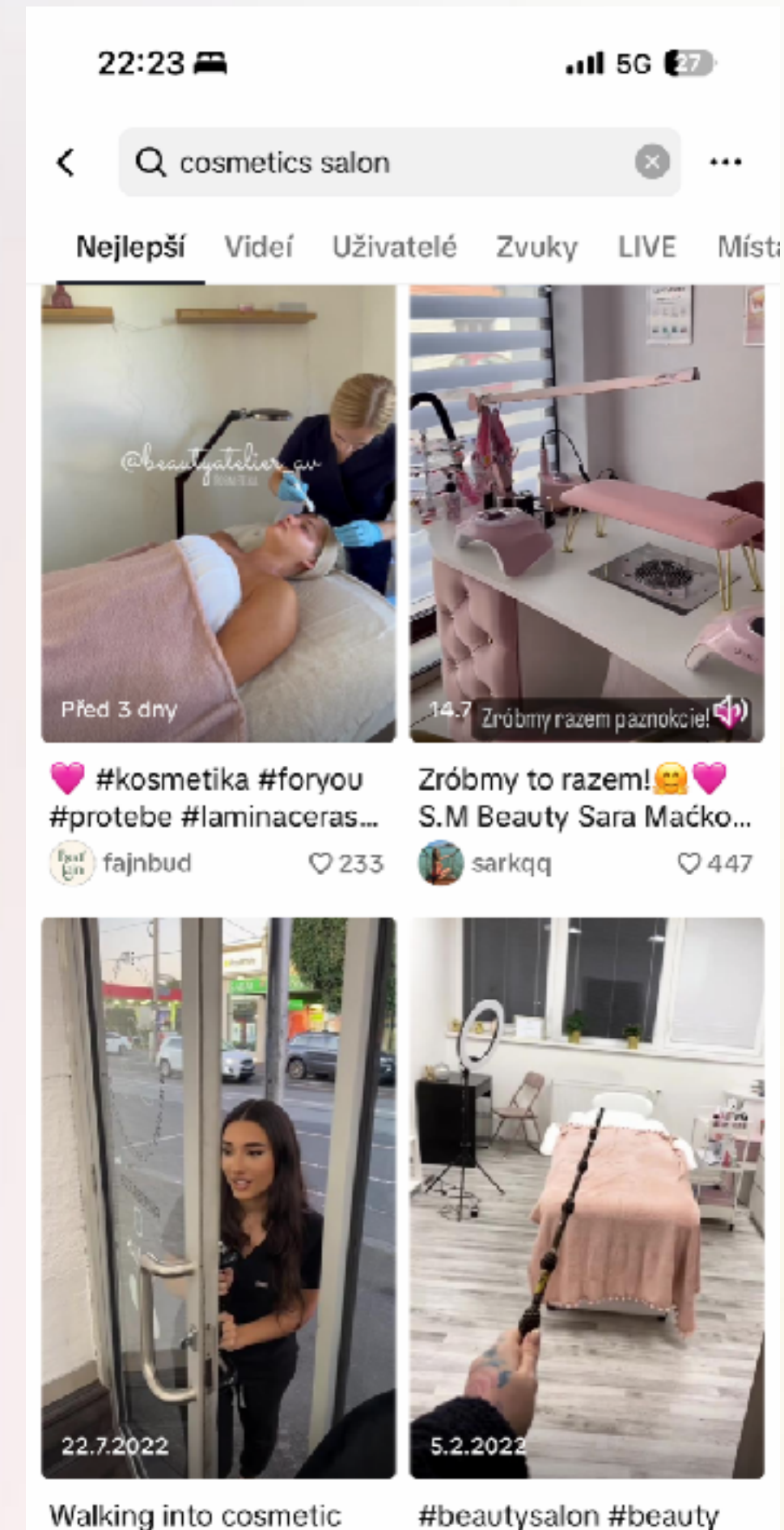
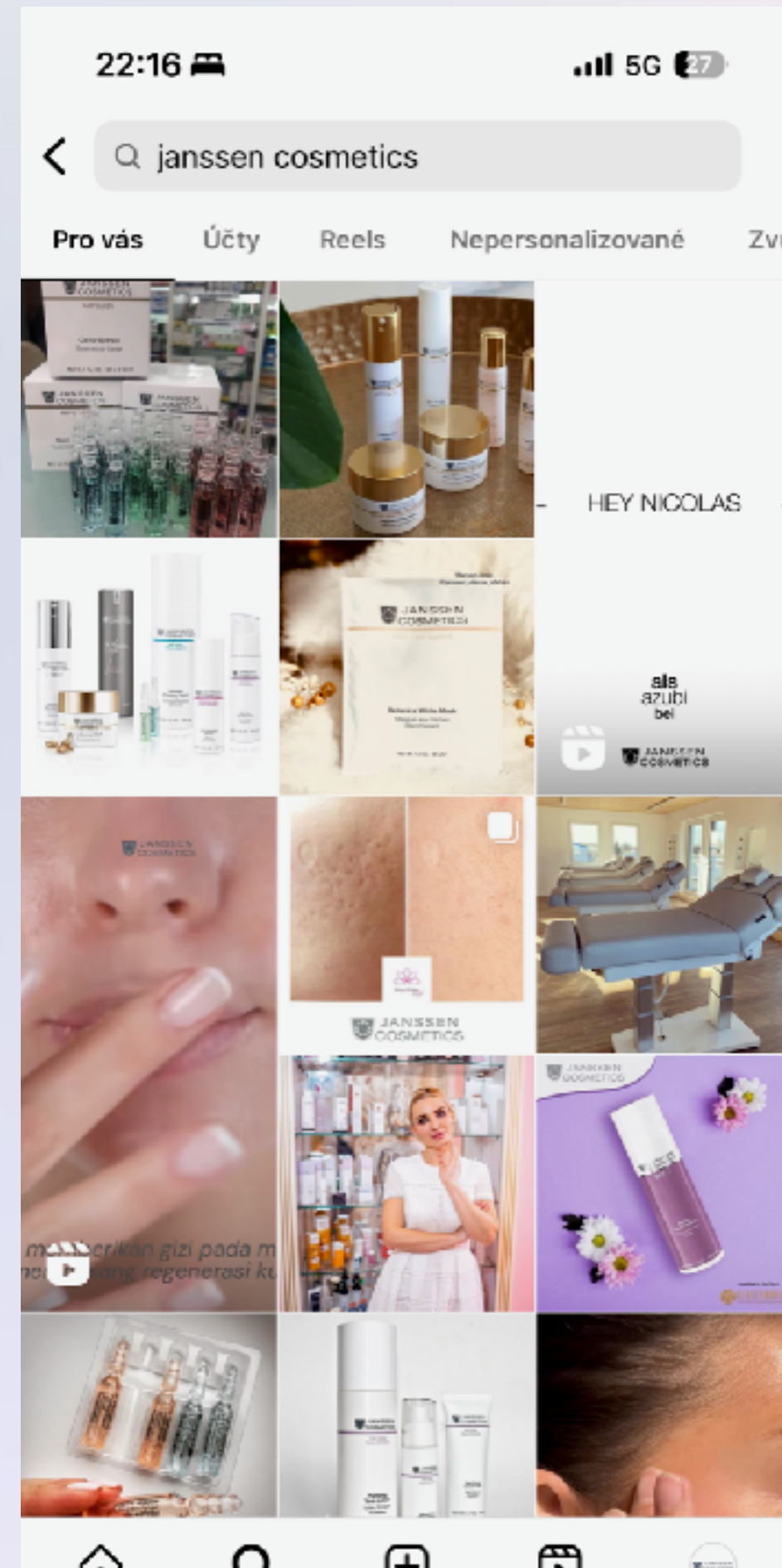
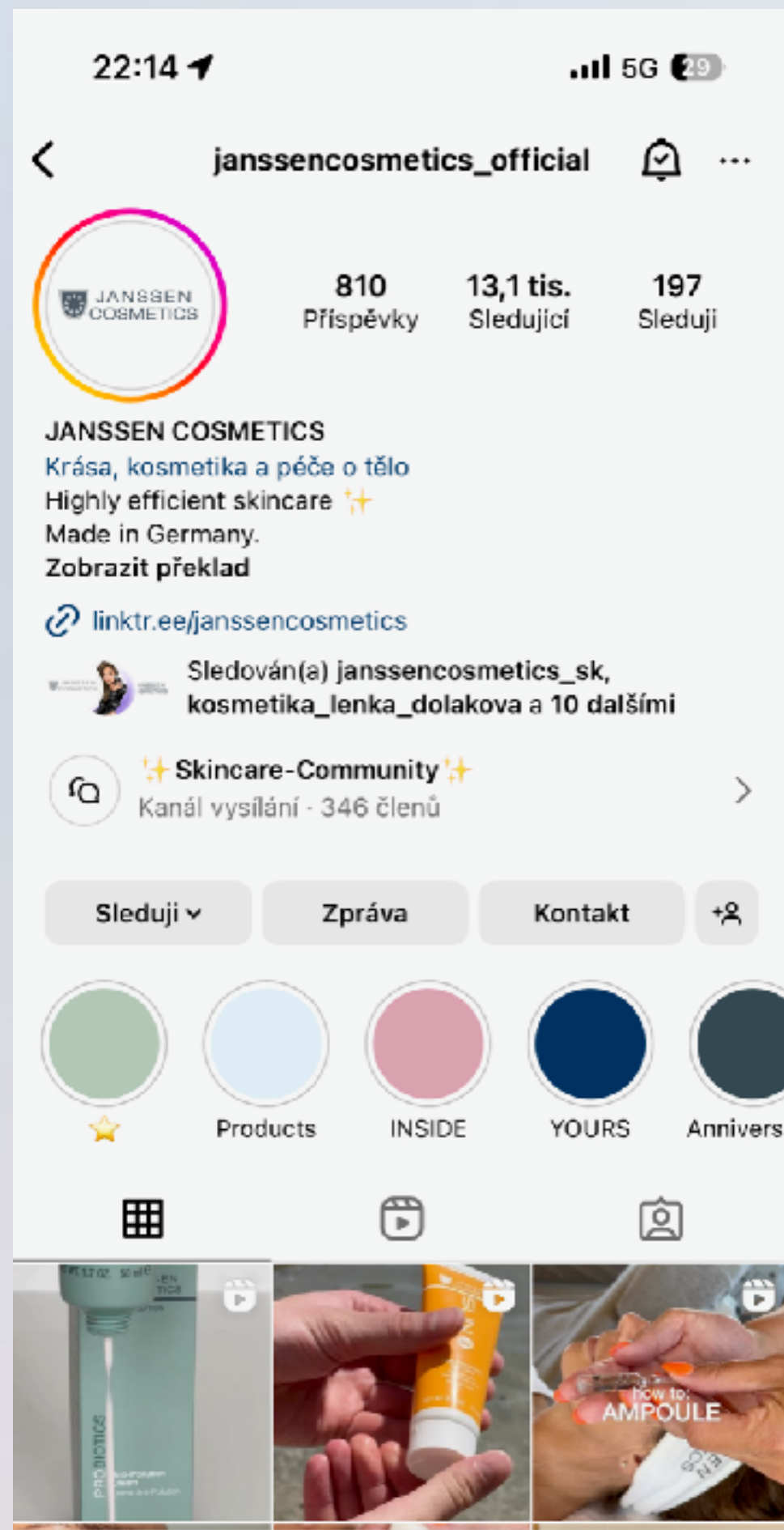
Kde se inspirovat?



Marketing - Sociální sítě



Kde se inspirovat?



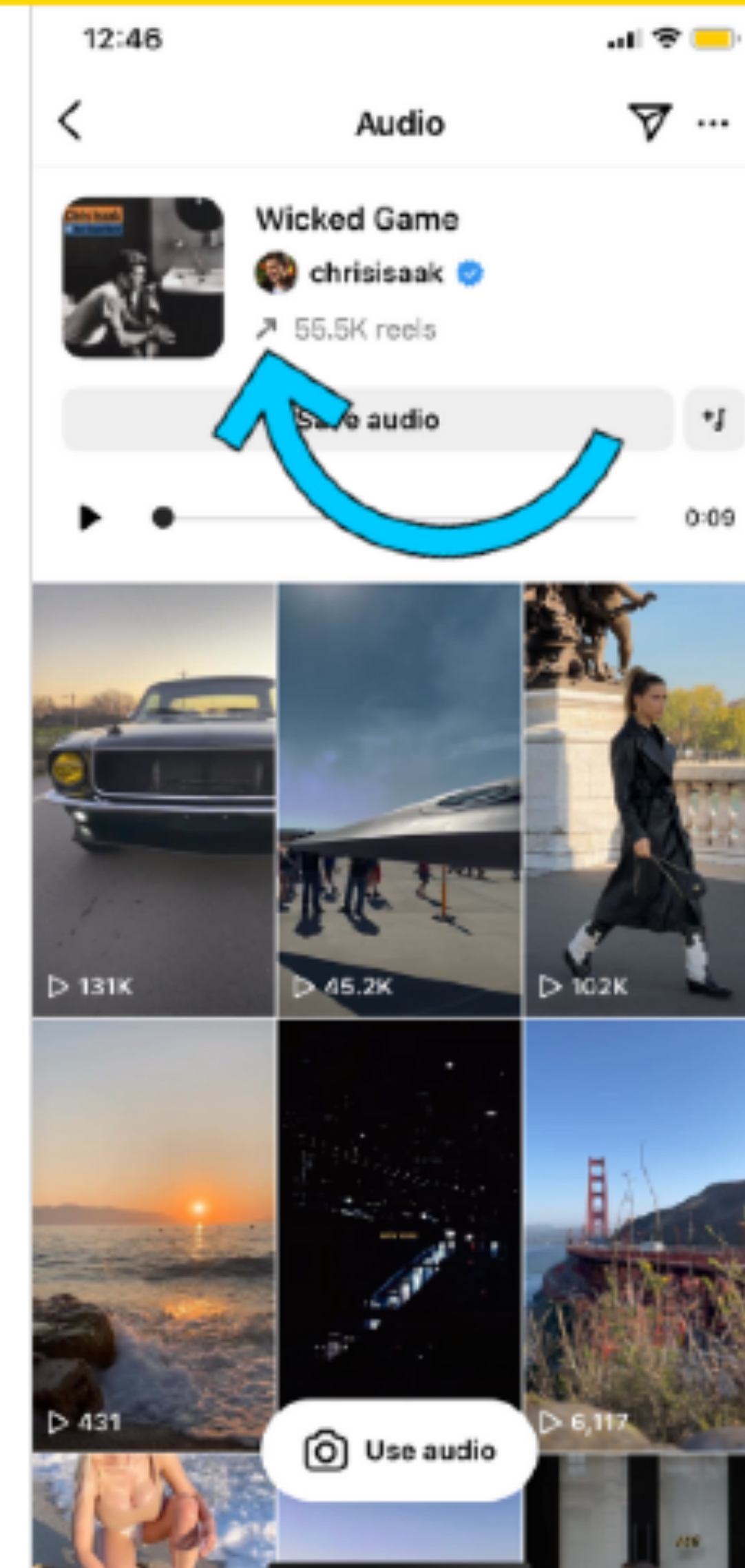
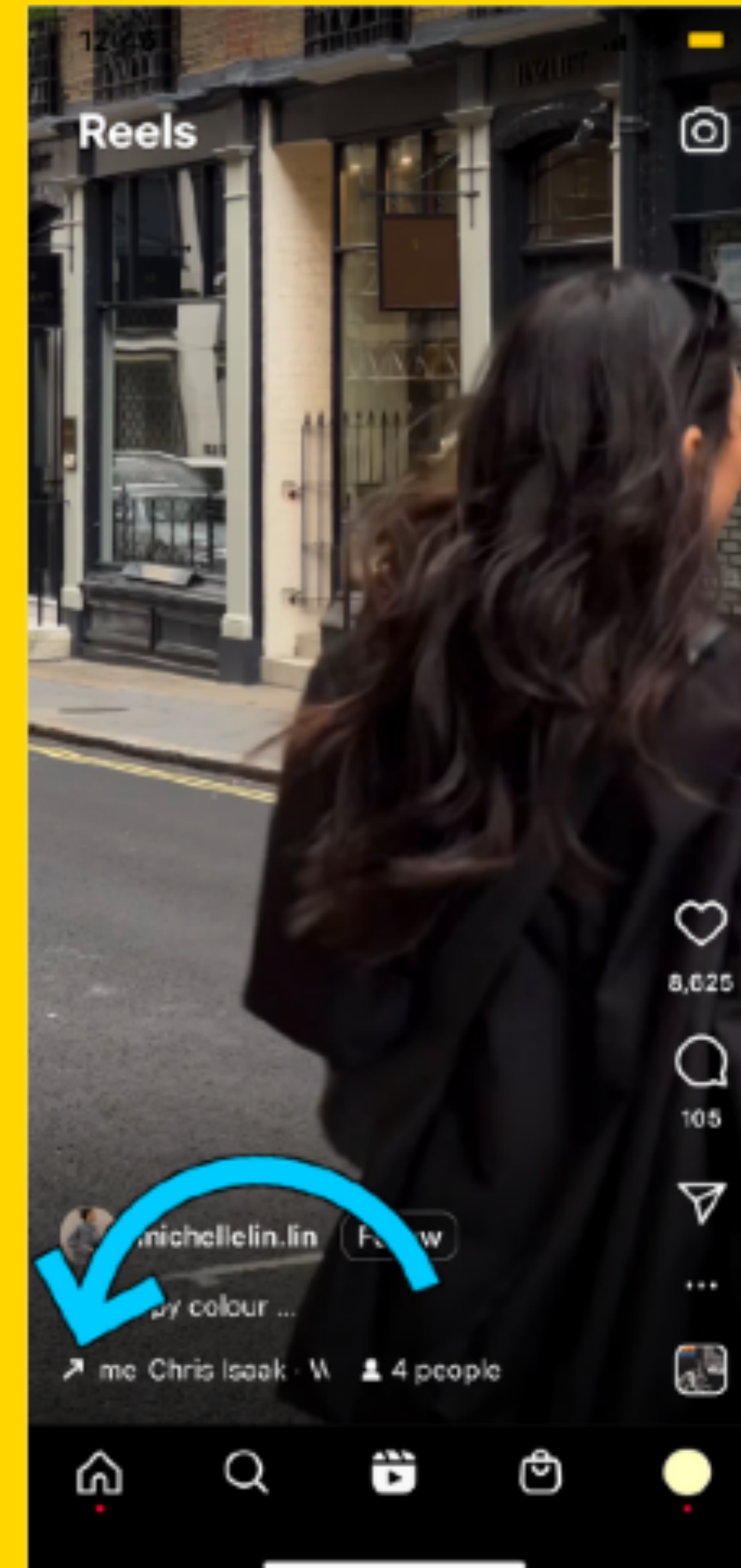
Jak být trendy?

1. sledujte sociální trendy
2. používejte správné hastagy
3. používejte trendy hudbu do vašich příspěvků
4. dbejte na pravidelnost příspěvků

Hashtags for #trending to grow your Instagram, TikTok

Best hashtags for use with #trending are #trending #viral #instagram #love #explorepage #explore #instagood #fashion #follow #tiktok #like #likeforlikes #followforfollowback #photography #india #trend #instadaily #memes...

best-hashtags.com



Jak řešit negativní zpětnou vazbou?

neignorujte a nevymazávejte



zjistěte příčinu a rychle reagujte



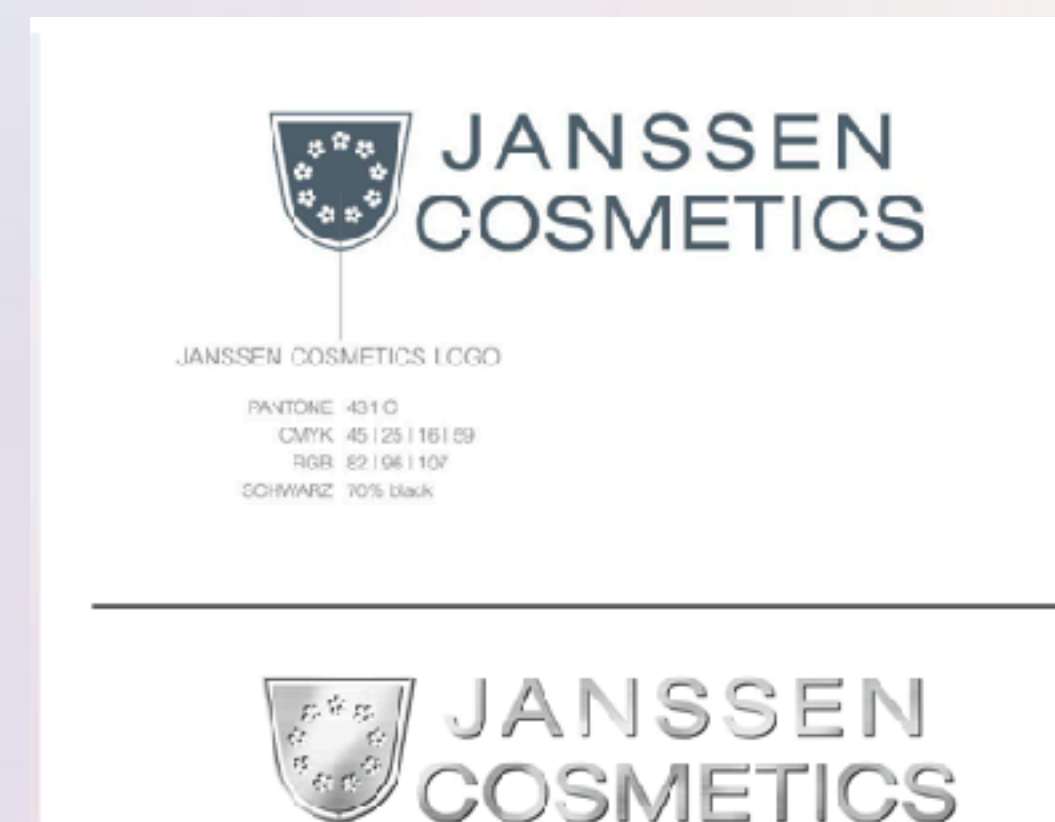
požádejte o upřímnou zpětnou vazbu na vaši odpověď



použijte uvedenou zpětnou vazbu ke zlepšení, pokud je konstruktivní

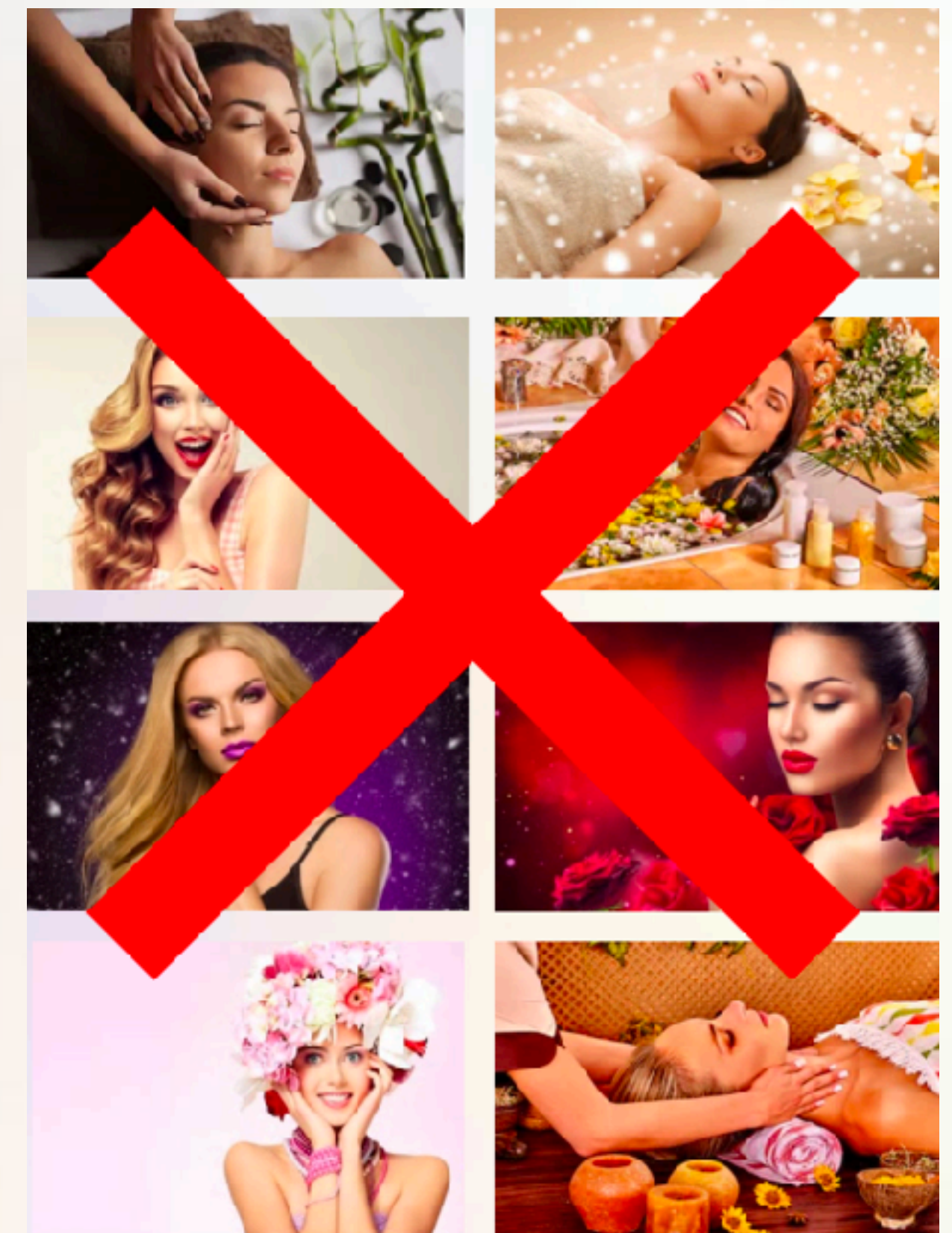
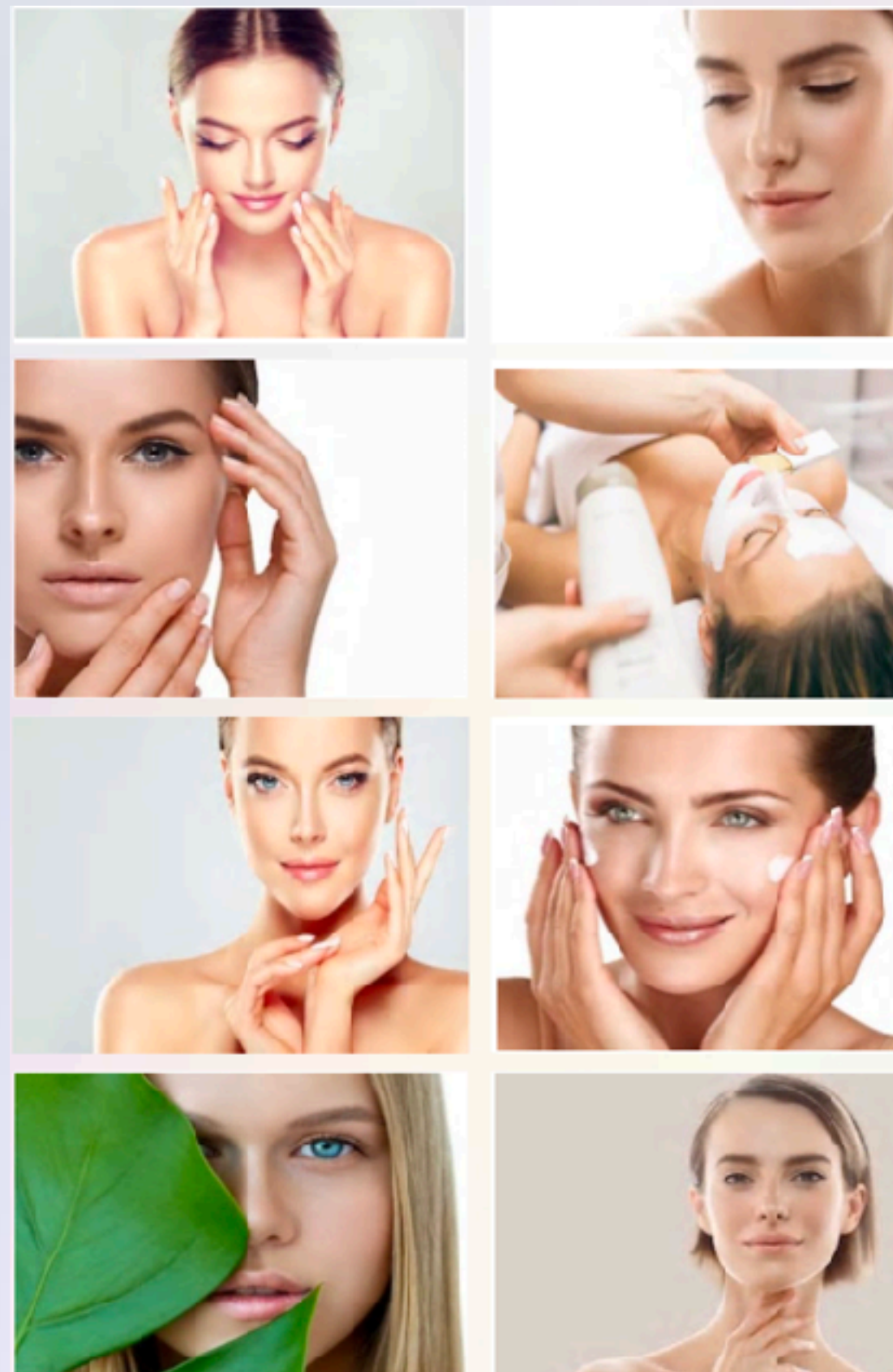
Používejte správná data

Prosím používejte pouze aktuální fotky a správná loga



Používejte správná data

Prosím používejte pouze aktuální fotky a správná loga



Za úspěchem je příběh



Pojďme psát příběhy společně...



#janssenslavi25

@janssen_cosmetics_cz



janssen_cosmetics_cz

Sleduji ▾

Zpráva

+👤

⋮

Příspěvky (755)

Sledující (4 938)

Sleduji (287)

Janssen Cosmetics CZ

Zdraví / krása

- Kvalitní německá dermokosmetika nabízena ve vybraných salonech ❤️
- Netestujeme na zvířatech 🐹
- Pečujeme o všechny typy pleti od roku 1997 🧡

🔗 www.janssen-beauty.cz/salony

Sledují to u_janssen, stana.fitnessworkit, brnakova3 a 21 dalších



Q&As



SUMMER



SPRING



CHRISTMAS



WINTER



HYDRATED



CLEANSED

@kosmetologie_podle_bohu



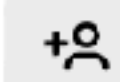
Představujeme vám nový profil na který se můžete obrátit, odvolat, nebo se z něj něco nového dozvědět



kosmetologie_podle_bohu

Sleduji ▾

Zpráva



Příspěvky (2)

Sledující (3)

Sleduji (1)

Moderní kosmetologie podle Bohu

🌸 28 let praxe v kosmetice

🌸 25 let spolupráce @janssen_cosmetics_cz @inspira_cosmetics_cz

🌸 soudní znalec kosmetika vizážistika

✉ bohu@christoph.cz

🌐 www.janssen-beauty.cz

Sledují to christophova_eva a lenka.dolakova

📱 PŘÍSPĚVKY

📺 REELS

🏷 OZNAČENÍ



Dárek a překvapení



MODERNÍ KOSMETOLOGIE *podle Boku*



Děkujeme vám za důvěru
A vykročíme společně do dalších 25 let

