

CANALES

Para asegurar que nuestro servicio de bus, de peluquería llegue efectivamente a los clientes, es conveniente seguir una serie de pasos:

1.- La percepción: crea una imagen atractiva y profesional de tu bus de peluquería, utilizar redes sociales para mostrar la experiencia que ofrecemos compartiendo fotos y videos de los servicios y del ambiente, también podemos utilizar publicidad local y colaboraciones con influencers para aumentar la visibilidad.

2. La evaluación: Facilita que los clientes potenciales evalúen tu servicio proporcionando información clara sobre lo que ofreces. Incluye precios, tipos de servicios, y testimonios de clientes satisfechos. Podemos crear un sitio web o una página de redes sociales donde se puedan ver reseñas y valoraciones.

3. La compra: Ofrece un sistema de reservas en línea fácil de usar. Esto permitirá a los clientes programar citas de manera conveniente. También consideramos aceptar diferentes métodos de pago, como tarjetas de crédito, débito y pagos móviles.



4. La entrega: Asegúrate de que el servicio se brinde de manera profesional y puntual. La experiencia en el bus debe ser cómoda y agradable, y el personal debe estar capacitado para ofrecer un servicio al cliente excepcional.

5. La postventa: Mantener la comunicación con los clientes después de que hayan utilizado tu servicio. Envía mensajes de agradecimiento, solicita retroalimentación sobre su experiencia y ofrecerles promociones para futuras visitas. Esto ayudará a construir relaciones duraderas y a fomentar la lealtad.

Siguiendo estos pasos, podremos garantizar que nuestro servicio de bus de peluquería no solo llegue a los clientes, sino que también les ofrezca una experiencia memorable y satisfactoria.

