

Actividades clave

Para las actividades en un bus de peluquería, consideramos lo siguiente:

Las principales son:

1. **Atención al cliente:** se le atenderá y se le proporcionará el servicio que desee.
2. **Organizar la agenda:** habrá personas que quieran utilizar la cita previa.
3. **Creación de contenido:** publicar regularmente fotos y videos de los servicios que ofrecemos, mostrando transformaciones de clientes y el ambiente del bus. Esto ayudará a atraer a nuevos clientes y mantener el interés de los actuales.
4. **Interacción con los clientes:** responder a comentarios y mensajes directos, fomentar una comunidad en línea donde los clientes puedan compartir sus experiencias y hacer preguntas, esto no solo mejorará la relación con los clientes, sino que también, puede proporcionar valiosa retroalimentación.
5. **Promociones y ofertas:** utilizar la plataforma para anunciar promociones especiales, descuentos o eventos. Esto puede incentivar a más personas a visitar el bus y a probar los servicios.
6. **Colaboraciones:** consideramos colaborar con influencers locales o marcas de productos de belleza para ampliar nuestro alcance, esto puede atraer a nuevos seguidores y potenciales clientes a nuestro negocio.

Al implementar estas actividades, podremos fortalecer nuestra presencia en línea y atraer más clientes al bus peluquería.

Todo esto se realizará en nuestro bus, este es el plano de nuestro salón:

