



7 tips voor marketingcommunicatie in de beautybranche

1 Specialist aan het woord

Laat jezelf (of je medewerkers) als specialist aan het woord.

Het gezicht van het bedrijf spreekt boekdelen. Stel een tekst op waaruit blijkt wie je bent, wat je drijft, waar je goed in bent en hoe je hier gekomen bent. Dat geldt ook voor je eventuele medewerkers. Als je dit met een goede portretfoto op je website zet, helpt dit in de beeldvorming van (potentiële) klanten. Het geeft autoriteit en beleving aan je onderneming.



JOUW BEAUTY-SPECIALIST



Een lezer kan zich
beter **een
voorstelling
maken** van een
behandeling

Laat je klant vertellen

Vertel over behandelingen vanuit het perspectief van je klant. Iemand stapt bij jou over de drempel. Hoe beleeft die persoon de behandeling, welke stappen worden doorlopen, wat is het resultaat? Je kunt dit schrijven met je eigen kennis en ervaring, maar met de beleving van je klant. Hierdoor kan een lezer zich veel meer een voorstelling maken van de behandeling en zal die sneller voor jou kiezen.



3



Promoot een exclusief aanbod via social media

Gebruik social media om bezoekers naar een specifieke landingspagina op je site te trekken met een exclusief aanbod.

Organiseer bijvoorbeeld een speciale openingsavond, waar nieuwe klanten exclusief kunnen kennismaken met een nieuwe behandeling of een nieuw product, of bied ze gewoon een extra verwenavond. Schrijven ze zich niet in? Dan hebben ze wél kennisgemaakt met jouw onderneming!



Social verkoopcampagne

4

Verkoop je verzorgingsproducten via een social verkoopcampagne. Het aanbod van verzorgingsproducten die je in je salon verkoopt, kun je (eventueel gedeeltelijk) ook via Facebook en Instagram aanbieden. Niet alleen verhoogt dit je conversie op die producten, maar mensen in jouw regio maken ook kennis met jouw schoonheidssalon. Zo combineer je een push- en een pullstrategie.



5

Twee soorten waardebonnen

Laat (vaste) klanten terugkeren met een waardebon. En zorg dat je twee soorten hebt: één die ze zelf kunnen gebruiken voor hun volgende behandeling, en één om aan een kennis te laten geven. Zo werk je met member-gets-member én voelt je vaste klant zich ook extra gewaardeerd.





Stuur een nieuwsbrief

Een nieuwsbrief of maandelijks mailing helpt je in het delen van kennis en ervaring, maar zorgt ook voor exclusieve binding met je klanten. Gebruik je nieuwsbrief dus ook voor écht exclusief nieuws voor je klanten. Zet er een unieke actie in of, als je een nieuwe behandeling gaat aanbieden, een tip voor thuis, of een uitnodiging voor een ladies night.



7

Begin een SEA-campagne

Je kunt lokaal heel goed werken met **een eenvoudige SEA-campagne** voor een specifieke behandeling. Als iemand zoekt op die behandeling in combinatie met je regio of plaats, kom jij bovenaan te staan tegen relatief lage kosten. Kies een exclusieve behandeling waar je heel goed in bent in jouw regio, en/of waar je veel marge op hebt of veel boekingen op wilt.

Kies een
**exclusieve
behandeling**
waar je heel
goed in bent in
jouw **regio**



Heb je vragen, of hulp en advies nodig? Wij zijn er voor je. We bieden slimme, creatieve en pragmatische marketingoplossingen.

Bel 050 – 7600 800
App 050 – 7600 807
info@foryoumedia.nl
www.foryoumedia.nl

ForYou
Content ● Marketing ● Media

Wij helpen je graag verder!