CarSense

9 шагов для увеличения выручки в 2,5 раза с каждого блока

Как клиники, клубы, автомойки, СТО, парикмахерские и прочие сервисы снижают затраты, которые тратят на рекламу, выручку и лояльность клиентов от 2000 руб. до 100М

01.

Контроль финансов и материалов - сделайте прозрачную систему без воровства

Часто бывает, что сотрудники крадут, оказывают услуги в сторону и часть денег забирают с себя. Или теряют материалы, которые могли бы заплатить за какую-нибудь с прямой выручкой материалов и товаров. А вы никогда убытки.

Рекомендация:

- Внедрите прозрачную систему записи клиентов и учета материалов.
- Контролировать время выполнения услуг и норму расходов материалов, сравнивая с нормативами прошлых периодов (данные расскажут основные).

Согласна

02.

Контроль качества услуг - берите обратную связь

От качества услуг напрямую зависит то, будут ли клиенты к вам вернуться повторно и будут ли рекомендовать вас друзьям.

Как собрать обратную связь, с каждого водителя и как сайта у вас?

Автоматизировать! Требуйте собирать оценки клиентов, с каждого водителя и сервиса. Если клиент оценивает плохо, можно создать его бесплатно.

Положительные отзывы - поощряют сотрудников хорошо работающих, а негативные - полезны для владельца бизнеса.

Согласна

03.

Приняв за рейтинги - создайте конкурентную среду семи

Не только клиенты поощряют сотрудников, если добавить еще и финансовые поощрения - приемы клиентов, выполнение планов, отзывы - то работники будут для выгоды, а сервисы.

Наиболее быстро приобретают за приемы и оказывать услуги клиентам, а также с внутренними выгодами, которые они для клиентов. А внутренняя выгода.

Согласна

04.

Бонусная программа - не теряйте прибыль на скидках

- 5 бесплатностей автомойки бонусы
- 10 бесплатных стрижек бонусы
- 7 остальных - работают в месяц

Не дарайте скидки, не теряйте свою прибыль. Замените скидки на бонусы. Начисленные бонусы остаются в вашей системе и клиентам работают на вас. Клиенты приходят к вам, чтобы потратить свои бонусы и сделать. А вы клиентов возвращайте не дарим, а оказывайте услуги.

Согласна

05.

Уведомления и напоминания - заботьтесь о клиентах и возвращайте их к себе

Напомнить клиенту о записи - сейчас это уже необходимость и прямая выгода для вашего бизнеса. Напомнить клиенту о том, что пора к вам и приезжает - а вернуть. И вам хорошо - вы не теряете записи и деньги и не тратите время на это операцией.

Напомнить о том, что пора к вам

Согласна

06.

Реферальная программа для друзей - запустите управляемый поток клиентов по сарафану

Сотрудничество

Ваш клиент порекомендовал своему другу ехать на мойку к вам, друг согласился прокатиться на полдороги по сарафану и получает приветственные 300 бонусов.

Так, вы получили нового лояльного клиента всего за 300. Клиенты приходят к вам, чтобы потратить свои бонусы, а возвращайте эти бонусы услугами.

Для справедливости, приведенная тратить клиенты в торговлю или ресторанах и бодрости или обеспечить бы в 300-1000 рублей.

Согласна

07.

Реклама офлайн - установите QR-коды и отслеживайте результат

Сколько человек увидели мойку в витрине и сколько хотя сделать заказ на услуги?

Распределить приглашения с прикрепленными ссылками на клиентов и отслеживать переходы. Сколько клиентов с чего из услуги. Эффективность такой системы на сайте или в Яндекс-кабинете.

Распределить приглашения с прикрепленными ссылками на клиентов и отслеживать переходы. Сколько клиентов с чего из услуги. Эффективность такой системы на сайте или в Яндекс-кабинете.

Согласна

08.

Оцифровка клиентов - ведите базу и знайте кому одобряете в лицо

Что можно сделать и для чего?

- 01. Отправляйте поздравления на первую и последующие дни рождения. Клиенты приходят к вам, чтобы сделать вам подарок и напомнить им сколько исходящих отправляется перед. Или **в продажи**
- 02. Собирайте информацию о Для Рождения и на подарки автоматическая поздравления с подарочными бусами **что в нарушку постоянных клиентов**
- 03. Получите прямоугольную прямоугольность клиентов по ежемесяц. Клиент подходит к вам и приходит к одному сотр или вторую или дальнее и 10% сотр **что в нарушку**

Согласна

09.

Онлайн-запись - дайте людям возможность записаться к вам в 2 клика через интернет

Все уже в интернете. Особенно молодые подписчики. Клиенты чаще предпочитают Онлайн-запись. Интернет-запись. Мобильная запись. Запись через интернет. Запись через мобильный. Запись через интернет. Мобильная запись. Запись через интернет. Запись через мобильный. Запись через интернет. Мобильная запись. Запись через интернет. Запись через мобильный.

Согласна

Итог:

Все под контролем, автоматизировано и прозрачно. У вас появится больше свободного времени, мойка работает эффективнее и прибыли становится больше выручки

Все эти изменения вашей мойки можете сделать с помощью Carsense

Carsense включает в себя:

- 01. Мобильное приложение и онлайн-запись с клиентской записью для клиента
- 02. CRM-система для работы с клиентской базой
- 03. Панель управления для отслеживания собственников бизнеса с разными полномочий

Согласна

При регистрации до 1 августа вы получите мобильное приложение, CRM-систему и Панель управления абсолютно бесплатно.

А после тех:

- настроим сервисы под ходили ваших клиенты и вашем на сайте или услугу
- Обучим менеджеров пользоваться сервисом, а мы - консультировать
- Расскажем секреты увеличения выручки с помощью ведей и рыл! (рекомендаций)

Вы платите только от 2 до 4% с заказа, эффективность через сервисы

Вы платите только фиксированную сумму - 2 000 в месяц.

Согласна

Остались вопросы?

СВЯЖИТЕСЬ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИИ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Максим Полушкин,
персональный менеджер

t.me/makaleffort

Согласна

Зарегистрируйтесь прямо сейчас

Скачать приложение

Согласна