# Estratégias para os cabeleireiros atraírem mais clientes

Todo empreendimento precisa ser divulgado para atrair mais clientes e consequentemente ter mais lucro. Com um salão é necessário à mesma atenção para a publicidade. Para quem pretende adquirir mais conhecimento sobre **estratégias para os cabeleireiros** atraírem mais clientes, fique de olho nas nossas dicas a seguir.

Quem não quer aumentar o número de clientes do salão de beleza e adquirir a fidelização deles?

Para que tudo saia como ocorrido é importante ter em mente a publicidade precisa ser usado ao seu favor, sempre fazendo com que o seu empreendimento cresça cada vez mais.



## Invista em folhetos:

A primeira vista, parece uma coisa antiga e ultrapassada, mas a divulgação através de folhetos é essencial para que o seu negócio seja reconhecido.

Porém não adianta fazer qualquer material impresso e sair distribuindo por ai, precisa tomar cuidado com a arte do folheto, o material precisa ser atraente para que chame a atenção do cliente.

Essa é uma **estratégia para cabeleireiros** conseguirem captar mais clientes. Para que tudo fique perfeito e você não gaste dinheiro atoa, contrate um profissional para fazer os folhetos, coloque todas as informações importantes, como promoções, redes sociais, telefone, endereço e sempre peça para que a estética desta **estratégia para cabeleireiro** fique o mais chamativo possível.

Inclusive você pode colocar um cupom com desconto ou com um serviço de brinde para quem apresentar o folheto no salão, você pode utilizar esta **estratégia para cabeleireiro** em dias que não há muito movimento no salão.

## Tenha sempre parceiros de outros empreendimentos:



A parceria com outros empreendimentos é sempre uma forma interessante para atrair mais clientes para o seu salão.

Esta **estratégia para cabeleireiros** é uma forma promissora que pode ajudar todos os lados, por exemplo:

Parceria com academias, escritórios, lojas, agências de modelos.

Você pode oferecer descontos para quem frequentas estes lugares ou outro estabelecimento para qual você solicitou parceria, assim os clientes daquele local poderão consumir os seus produtos com desconto.

O ideal é que vocês montem uma parceria, inclusive, podem fazer o marketing com panfletos em conjunto ou até mesmo nas redes sociais. Esta parceria só ajudará os dois lados serem interessante para atrair clientes.

## A internet ao seu favor!



Uma das maiores **estratégias para cabeleireiros** hoje em dia sem sombra dúvida são as redes sociais, você não pode ficar sem utilizar este meio de comunicação tão importante da contemporaneidade.

As mais importantes todas é o Facebook, que tem uma abrangência enorme, você pode criar a sua página na rede social, inclusive comprar um pacote para que atinja mais pessoas com um preço muito acessível.

Através da sua fanpage, você deve divulgar os serviços, promoções, compartilhar fotos dos seus clientes ou resultado final de um tratamento, como antes e depois, criar eventos e avisar os clientes de coisas que você considere pertinente.

O mais importante é criar uma forma de se comunicar com os clientes, fazendo com eles interajam, podendo deixar críticas e elogias sobre serviço, você pode até marcar horários, demonstrar a sua agenda em aberto e fazer promoções para os dias em que não tem muito movimento ou que tem janelas disponíveis para atender clientes.

O Instagram é uma rede focada em compartilhamento de imagens, uma rede social importante para a estratégia para cabeleireiros, pois a cada serviço prestado, você pode tirar uma foto do antes e depois e compartilhar o seu trabalho nada rede.

## Já pensou em realizar eventos em seu salão?

Todo cliente adora evento e um salão tem todas as ferramentas disponíveis para que isto ocorra.

Promova eventos em datas comemorativas, como dias das mães, dias dos namorados, fazendo promoções para atrair clientes para dias importantes.

Você pode fazer parceria com clientes de uma padaria, loja de doces, por exemplo, para que os clientes se sintam atraídas por um clima aconchegante.

## Já pensou em usar um blog como **estratégia para cabeleireiros**?

Se você tem um conhecimento amplo sobre cabelos, tratamentos, penteados e sobre moda é possível divulgar essas informações através de um blog.

Você pode vincular o seu serviço ao blog e redes sociais, assim usuárias da internet que buscam determinados penteados e dicas poderão conhecer o seu empreendimento e se interessar pelos seus serviços.

Você pode dedicar postagens para datas especiais como casamentos, penteados de noivas, para formaturas, natal entre outras datas comemorativas.

## Seja o melhor no mercado de trabalho, sempre estude!

Em todas as profissões quem se destaca mais é quem sempre está atualizado e bem informado.

No ramo dos salões de belezas, os salões demais sucesso sem sombra de dúvidas tem cabeleireiros que estão sempre fazendo cursos, participando de eventos e atualizando o seu catálogo de cortes, tratamentos e conhecimento.

Os clientes sempre estão em busca do que esta sendo usado na moda, naquele corte da atriz importante, nas cores da temporada, em tratamentos capilares novos, justamente por isso é importante se manter informada e capacitada.

Sempre exponha no salão os seus certificados, divulgue em suas redes sociais que você está se atualizando, participando de eventos, isso tornará o cliente mais confiante em relação a sua capacidade como profissional.

## Invista em promoções!

Quase todo mundo ama uma promoção ou só compra em promoções.

Uma **estratégia para os cabeleireiros** importante para alavancar os negócios e atrair mais clientes é fazer promoções.

Ofereça combos promocionais para os clientes que mais frequentam o salão, mostrando que eles são queridos no empreendimento.

Outra opção é participar dos sites de compras coletivas, existem muitas pessoas que aderiram à moda de comprar coletivamente e estão sempre buscando o custo benefício para elas.

Quem investe neste tipo de publicidade em sites com muitos usuários, sempre tem retorno financeiro e se torna reconhecido na cidade, justamente porque o número de pessoas que acessam o site é muito grande.

Invista também em kits de boas vindas, o cliente que comprar um serviço, poderá ganhar um serviço a mais para experimentar.

Como por exemplo:

A cliente que comprar um serviço de hidratação e corte, ganha uma escova grátis.

Seguido estas recomendações com certeza você terá sucesso em sua **estratégia para cabeleireiro.**