
Желаю удачи
в вашем бизнесе

Евгения Солдатова

Продающие рассылки для Бьюти мастера

https://litres.ru/74965417
SelfPub; 2026

Аннотация

Продающие рассылки, это не только продажи, а так же забота и сервис. Но всегда помним, есть ограничение,чтобы это не превратилось спам.

Желаю удачи в вашем бизнесе

Евгения Солдатова
Продающие рассылки для Бьюти мастера

Добрый день, меня зовут Евгения Солдатова. У меня действующий салон. Поэтому все что в этой книге и что будет в будущих, это все я использую и все это рабочие инструменты.

Рада что вы приняли решение купить мною разработанную мини подсказу для рассылок клиентам. Это значит, что вы хотите развиваться и конечно хотите денег.

Деньги приходят к тем кто действует!

У мастеров есть заблуждение, что если клиентам надо, пусть сами и приходят, и не будут им напоминать. Но если посмотреть прайсы этих мастеров, они в экономе или ближе к среднему сегменту, да конечно есть всегда исключения.

Напоминания, это тоже сервис, вы показываете свою заботу и что вы ждете этого клиента. Конечно есть и другие рассылки которые помогут увеличить вам оборот, повысить возращаемость и сервис.

И в этом я вам помогу, главное помните напоминание , для возращаемости и сервиса делаем всегда, а рассылки со специальными предложениями не больше одного раза в

неделю.

Постоянные рассылки- это те рассылки которые позволяют вам избежать не явки клиентов, или их минимизировать.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.