

3x „e” w gabinecie

- *e- marketing*
- *e-zarządzanie*
- *e-komunikacja*

Wiarygodność Marki

```
graph TD; A((Wiarygodność Marki)) --> B(Profesjonalizm); A --> C(Wiedza i doświadczenie); A --> D(Elastyczność w działaniu); A --> E(Sprawna organizacja);
```

The diagram illustrates the components of brand credibility. A central white circle at the top contains the text 'Wiarygodność Marki'. Four curved pink arrows point downwards from this circle to four separate text elements: 'Profesjonalizm' on the left, 'Wiedza i doświadczenie' at the bottom left, 'Elastyczność w działaniu' at the bottom right, and 'Sprawna organizacja' on the right.

Profesjonalizm

*Wiedza
i doświadczenie*

*Elastyczność
w działaniu*

*Sprawna
organizacja*

Największe znaczenie
dla konsumentów
ma jakość
obsługi klienta

profesjonalna obsługa 21,9%

efekt końcowy zabiegu 20,0%

jakość użytych produktów 16,6%

*atmosfera, jaka panuje
w trakcie zabiegu* 16,4%

Źródło: Questus dla Gabi.NET w sieci, Raport: Rynek usług kosmetycznych w Polsce i trendy, kierunki rozwoju, strategię i metody działania. Zachowania klientów. Marzec 2012.

*Lojalni klienci
dokonują zakupów o coraz
większej wartości*

*Zadowoleni klienci polecają
inne produkty i usługi*



Lojalność Klienta

*Koszty obsługi lojalnych
klientów maleją wraz
z upływem czasu*

*Istniejący klienci są zwykle
mniej wrażliwi na ceny*

Podwyższenie jakości obsługi klienta w swoim
GABINECIE potraktujmy jako inwestycję, jako
wzmocnienie swojej **MARKI**,
jako wzmocnienie wizerunku **EKSPERTA**.

*Aplikacja **Gabi.NET.pl** jest dopełnieniem Twojego
profesjonalizmu zarówno w prowadzeniu firmy,
zarządzaniu pracownikami jak również
w obsłudze klienta.*



Korzyści e-zarządzania

DLA GABINETU

- Czytelny terminarz oraz dane kontaktowe do klientów
- Automatyczne powiadomienia minimalizują ilość nieodbytych wizyt
- Własny program lojalnościowy - indywidualne rabaty, bony, zaproszenia
- Sprawna komunikacja SMS, e-mail/NL, zapisy on line

DLA WŁAŚCICIELA

- Czytelny grafik pracy, zliczone przepracowane godziny
- Raporty obrotu, dane statystyczne w tym klienci, pracownicy, zabiegi, produkty
- Zarządzanie stawkami VAT - zw, 7%, 23%
- Zarządzanie uprawnieniami dostępu użytkowników
- Zdalna koordynacja pracy gabinetu, bez konieczności bycia w nim

Korzyści e-biznesu

WEWNĘTRZNE

- *Narzędzia do działań e-marketingowych w obrębie swojej bazy - większa aktywność klientów*
- *Jasne zasady w zarządzaniu personelem*
- *Zwiększenie rentowności poprzez efektywniejsze, świadome zarządzanie*

ZEWNĘTRZNE

- *Budowanie relacji z klientem*
- *Sprawną komunikacją z klientem*
- *Wzmocnienie wizerunku*

**Być
e-kspertem**

*e- zarządzanie - świadomy rozwój
e-komunikacja - wiarygodność
e- marketing - efektywność*