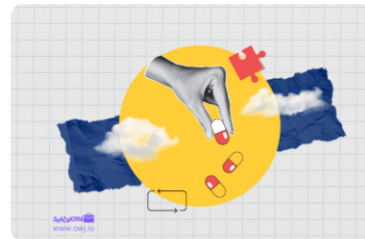


نرم افزار باشگاه مشتریان برای کلینیک زیبایی | معرفی و انتخاب

خلاصه مقاله: باشگاه مشتریان چیست و چرا کلینیک زیبایی به باشگاه مشتریان نیاز دارد؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که با هدف ایجاد ارتباط پایدار و وفاداری مشتریان، در ازای یک اقدام خاص مثل تکرار خرید به آنان پاداش می‌دهد تا انگیزه ی ...



صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

۶ دقیقه
زمان مطالعه

۱۴۰۴/۱۰/۰۳
آخرین روز رسانی

جستجو

در خبرنامه ما عضو شوید

ایمیل

عضویت

در کلینیک‌های زیبایی، مشتریان علاوه بر کیفیت خدمات، به تجربه‌ای که از تعامل با مجموعه به دست می‌آورند اهمیت زیادی می‌دهند. اگر یک کلینیک بتواند وفاداری مراجعین خود را افزایش دهد، به‌طور مستقیم درآمد خود را افزایش خواهد داد. بهترین راه حل برای افزایش وفاداری مشتریان در یک کلینیک زیبایی راه‌اندازی یک باشگاه مشتریان دقیق و کاربردی است که در بتواند در یک رابطه ی دو سر سود، با ارائه ی امتیازات ویژه به مشتریان، تکرار خرید و رجوع آنان را افزایش دهد.

باشگاه مشتریان چیست و چرا کلینیک زیبایی به باشگاه مشتریان نیاز دارد؟

باشگاه مشتریان استراتژی است که با هدف ایجاد ارتباط پایدار و وفاداری مشتریان، در ازای یک اقدام خاص مثل تکرار خرید به آنان پاداش می‌دهد تا انگیزه ی بیشتری برایشان ایجاد کند. باشگاه مشتریان معمولاً در قالب یک سیستم مدیریتی مثل سامانه CRM به کسب و کارها ارائه می‌شوند

کلینیک‌های زیبایی معمولاً با چالش‌هایی مثل رقابت شدید و هزینه بالای جذب مشتری مواجه‌اند. اینجااست که برنامه‌های وفاداری باشگاه مشتریان با مدیریت هوشمندانه ارتباطات و ارائه امتیازات و مزایا، باعث می‌شود مشتری احساس کند ارزشمند است و تمایل بیشتری برای بازگشت در خود احساس کند.

امکانات باشگاه مشتریان برای کلینیک‌های زیبایی

باشگاه مشتریان کلینیک‌های زیبایی با عملکردی هماهنگ با نیاز این مجموعه‌ها داشته باشند و در مسیر اهدافی مثل نگهداشت مشتریان تمام ویژگی‌های مورد نیاز را ارائه دهند. مهم ترین امکانات باشگاه مشتریان برای کلینیک‌های زیبایی شامل موارد زیر است:

۱. مدیریت پروفایل‌های مشتریان

هر مشتری در کلینیک زیبایی نیاز به پرونده ای کامل شامل اطلاعات شخصی، تاریخچه خدمات دریافت شده، توصیه‌های پزشک و... دارد تا کلینیک بتواند با توجه به این اطلاعات خدمات بعدی را دقیق‌تر به او پیشنهاد دهد و با تقسیم بندی مشتریان به صورت صحیح، کمپین‌های پربازده تری طراحی کند.

۲. مدیریت تخفیفات و کمپین‌ها

کمپین‌هایی مثل «تخفیف ویژه شب یلدا»، «کپیج عیدانه» یا «هدیه اولین مراجعه» می‌توانند موجب افزایش فروش کلینیک‌ها شوند به شرطی که نرم‌افزار باشگاه مشتریان امکان طراحی، زمان‌بندی و مدیریت این کمپین‌ها را فراهم کند. یعنی بتوان کمپین‌ها را برای گروهی مناسب از مشتریان در زمان مناسب اجرا کرد و تخفیفات را به طور خودکار اعمال نمود.

۳. سیستم امتیازدهی و سطح بندی

در سیستم‌های امتیازدهی باشگاه مشتریان، مشتری به ازای هر بار مراجعه یا هر میزان هزینه، امتیازی دریافت می‌کند. این امتیازها می‌تواند به تخفیف، خدمات رایگان یا هدیه تبدیل شود. همچنین می‌توان با استفاده از امکانات باشگاه مشتریان کلینیک‌های زیبایی سطوح مختلفی مثل طلایی نقره و برنزی طراحی کرد و با در نظر گرفتن مزایای خاص برای هر سطح مشتریان را به ارتقا یا خرید بیشتر تشویق نمود.

۴. امکان برقراری ارتباطات

یک باشگاه مشتریان حرفه ای باید بتواند به جای ارسال پیام‌های عمومی، بر اساس تاریخ تولد، سابقه مراجعه، یا علاقه‌مندی مشتری پیام خاصی در زمان مناسب ارسال کند. پیام‌های شخصی سازی شده حتی اگر حاوی تخفیف یا مزایا نباشند هم تجربه ای به یادماندنی برای مشتریان می‌سازند و علاقه ی آنان به برند را افزایش می‌دهند.

۵. امکان اتصال به سیستم نوبت دهی

بسیاری از خدمات زیبایی مانند بوتاکس یا مزوتراپی نیاز به تکرار دوره‌ای دارند. باشگاه مشتریان با یکپارچه سازی با سیستم نوبت دهی باید بتواند به‌صورت خودکار یادآوری پیامکی یا توتیفیکیشن برای مشتری ارسال کند و امکان رزرو سریع وقت بعدی را به او بدهد. اگر کمپین تخفیف نیز همزمان در حال اجراست، باید سیستم بتواند به صورت خودار تخفیفات را اعمال کند.

۶. گزارش‌گیری تحلیلی

باشگاه مشتریان بعد از اجرای هر کمپین وفاداری باید بتواند با ارائه گزارش‌های تحلیلی مشخص کند کدام بازه زمانی بیشترین مراجعه را دارد، چه خدماتی پرتعدادتر هستند و چه نوع تخفیف‌ها یا مزایایی بیشترین بازخورد را گرفته‌اند. به این ترتیب می‌توان در طراحی کمپین‌های آینده یا حتی تغییر در خدمات نیز از این اطلاعات استفاده کرد.

مزایای باشگاه مشتریان برای کلینیک‌های زیبایی

یک باشگاه مشتریان حرفه‌ای، در صورتی که روی یک سیستم صحیح اجرا شود، می‌تواند به پایه اصلی بازاریابی، نگهداشت مشتری و مدیریت کلینیک تبدیل شود. موارد زیر مزایایی هستند که بعد از **راه اندازی باشگاه مشتریان** کلینیک زیبایی خود، آن‌ها را تجربه خواهید کرد:

افزایش نرخ جذب مشتری

باشگاه مشتریان با ارائه پاداش‌ها، امتیازات و پیشنهادهای خاص باعث می‌شود مشتریان جدید جذب شوند. مثلاً کلینیک می‌تواند برای اولین مراجعه امتیاز ویژه یا تخفیف خاص ارائه دهد یا با اجرای برنامه‌های ارجاعی به ازای معرفی دوستان و آشنایان، مزایای خاص برای مشتریان جدید و فعلی خود در نظر بگیرد.





پیشنهاد ویژه

نرم افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM

افزایش نرخ سودآوری

همان طور که ثابت شده است، جذب مشتری نسبت به نگذاشت آن هزینه برتر است، در حالی که مشتری وفادار سود بیشتری ایجاد می کند. فروش به مشتریان وفادار بسیار آسان تر است؛ مثلاً به مشتری که برای پاکسازی پوست آمده، می توان به راحتی پکیج مزوتراپی را هم پیشنهاد کرد چرا که این مشتریان قبلاً به شما اعتماد کرده اند و راحت تر می توانند این اعتماد را تکرار کنند.

افزایش تعامل با مشتری

ارتباط مستمر در زمان مناسب و شخصی سازی شده باعث می شود مشتری احساس کند برای کلینیک شما ارزشمند است و تنها به او به چشم یک منبع درآمد نگاه نمی شود. تعاملاتی مثل پیام های تبریک تولد یا سالگرد اولین مراجعه، یادآوری جلسات، ارسال نکات آموزشی و مراقبتی نگهداشت مشتری را تضمین می کند و احتمال بازگشت او را افزایش می دهد.

افزایش اعتبار برند

کلینیکی که از نرم افزار باشگاه مشتریان استفاده می کند، به دلیل کاهش خطاهای انسانی، ارتباطات شخصی سازی شده و ارائه ی مزایای جذاب، در چشم مشتری حرفه ای تر و قابل اعتمادتر به نظر می رسد.

تبلیغات دهان به دهان

وقتی مشتری امتیاز یا خدمات ویژه ای از کلینیک دریافت می کند، به احتمال زیاد آن را با دوستان و آشنایانش به اشتراک می گذارد که این فرآیند به صورت طبیعی مشتریان بالقوه ی شما را افزایش می دهد.

مدیریت منابع کلینیک

یکپارچه سازی باشگاه مشتریان کلینیک زیبایی با سیستم ها مدیریت پرسنل، نوبت دهی و حسابداری مجموعه، باعث می شود زمان کارکنان مدیریت شود، تصمیمات برای ارائه تخفیف با دقت بیشتری گرفته شود و مزایا و تخفیفات ارائه شده به صورت مستقیم و بدون دخالت انسانی روی فاکتورهای مشتریان اعمال شود.

ایجاد تعایز رقابتی

اکثر کلینیک ها فقط خدمات خود را به صورت ساده ارائه می دهند، اما با استفاده از باشگاه مشتریان، شما علاوه بر خدمات، مزایای اختصاصی دارید و با تعاملات شخصی سازی شده تجربه ای به یاد ماندنی تر برای مشتریان خود فراهم می کنید. این سیستم باعث به وجود آمدن یک مزیت رقابتی بزرگ برای شما می شود.

📖 بیشتر بخوانید

کاربرد باشگاه مشتریان در کسب و کار های مختلف + مثال - اوج ابری

جمع آوری بازخورد مخاطبان

با یکپارچه سازی باشگاه مشتریان با سیستم های نظرسنجی یکی از ارزشمندترین داده ها برای کلینیک، یعنی نظرات مشتریان درباره خدمات، پرسنل و کمپین های وفاداری به دست می آید. نرم افزار باشگاه مشتریان می تواند برای به دست آوردن نقاط ضعف و قوت خود نظرسنجی آنلاین یا پیامکی اجرا کند.

نکات مهم در ایجاد باشگاه مشتریان کلینیک های زیبایی

بسیاری از کلینیک های زیبایی باشگاه مشتریان خود را راه اندازی می کنند، اما چون اصول را رعایت نمی کنند، نتیجه نمی گیرند. اصول مهم در طراحی و اجرای باشگاه مشتریان در کلینیک های زیبایی شامل موارد زیر است که باید حتماً قبل از هر اقدامی آن ها را در نظر بگیرید:

هدف گذاری

هدف شما از راه اندازی باشگاه مشتریان چیست؟ افزایش مراجعات؟ فروش بیشتر پکیج ها؟ جمع آوری داده های مشتریان؟ بر اساس اهداف اصلی خود مدل باشگاه مشتریان، مشتریان هدف و امتیازات را مشخص کنید.

نرم افزار مناسب

بر اساس نیازهای خود سیستمی را انتخاب کنید که بدون پیچیدگی فرآیندهای مورد نیاز شما را انجام دهد و موارد مختلف را مدیریت نماید. نرم افزار باید ساده و کاربر پسند باشد، قابلیت یکپارچگی با سیستم های دیگر مورد استفاده در سازمان شما را داشته باشد و امکان شخصی سازی ارتباطات را فراهم کند. همچنین لازم است با امنیت بالا و سطوح دسترسی محدود از اطلاعات مشتریان محافظت کند.

سادگی و جذابیت

باشگاه مشتریان زمانی به موفقیت می رسد که مشتری به سادگی متوجه ساز و کار آن شود. امتیازات باید ارزشمند و ملموس باشند و ساختار نباید پیچیده باشد. همچنین باید در طراحی کمپین ها، امتیازات و مناسبت ها خلاقیت به خرج داد تا جذابیت بیشتری برای مشتریان داشته باشد.

تاثیر باشگاه مشتریان در افزایش نرخ بازگشت سرمایه برای کلینیک های زیبایی

راه اندازی باشگاه مشتریان هزینه هایی مثل خرید نرم افزار، آموزش پرسنل و طراحی کمپین ها را دارد، اما اگر درست پیاده سازی شود، این هزینه ها سریعاً جبران می شود. باشگاه مشتریان چگونه باعث افزایش نرخ بازگشت سرمایه برای کلینیک های زیبایی می شود؟

- باشگاه مشتریان با ایجاد وفاداری باعث می شود مشتریان فعلی به مراجعات ادامه دهند. باشگاه مشتریان با ارسال یادآوری ها، پیگیری رضایت، و ارائه تخفیف های اختصاصی باعث می شود مشتریان کمتر ریزش پیدا کنند.
 - باشگاه مشتریان با تحلیل رفتار هر مشتری می تواند فروش مکمل (Cross-selling) و بیش فروش (Upselling) را پیشنهاد دهد و از این طریق درآمد مجموعه را بالاتر ببرد.
 - باشگاه مشتریان کلینیک های زیبایی می تواند با طراحی پکیج های بلندمدت و عضویت های ویژه، درآمد پایدار و برنامه ریزی شده دریافت کند.
 - باشگاه مشتریان داده های دقیقی از رفتار مشتریان فراهم می کند که بر اساس این داده ها مدیران می توانند منابع را به بهترین شیوه استفاده کنند و مشتریان بازدهی و بازگشت سرمایه را تجربه نمایند.
- در این نوع کسب و کارها، **مزایای باشگاه مشتریان** فراتر از افزایش فروش است و شامل حفظ ارتباط بلندمدت و ایجاد حس تعلق در مشتریان نیز می شود.

معرفی بهترین نرم افزار باشگاه مشتریان برای کلینیک های زیبایی

بسیاری از کلینیک های زیبایی برای مدیریت باشگاه مشتریان، ابتدا به سراغ نرم افزارهای ساده یا حتی روش های دستی مثل فایل اکسل می روند اما بعد از مدتی متوجه می شوند که این ابزارها جوابگوی نیازهایشان نیستند. **نرم افزار CRM اوج ابری** به عنوان بهترین راه حل برای مدیریت

باشگاه مشتریان در کلینیک‌های زیبایی مزایای زیر را ارائه می‌دهد:

۱. در یک کلینیک اطلاعات مشتریان در بخش‌های مختلفی مانند نوبت‌دهی، پرونده مشتری، پرداخت‌ها و حتی نظرسنجی‌ها پراکنده است. CRM اوج ابری باعث می‌شود تمامی این داده‌ها در یک سیستم یکپارچه جمع‌آوری شوند و پرسنل بتوانند با یک نگاه، تصویری کامل از وضعیت هر مشتری داشته باشند.
 ۲. بسیاری از وظایف تکراری مثل ارسال پیام خوش‌آمدگویی بعد از اولین مراجعه یا یادآوری جلسات می‌تواند با استفاده از نرم‌افزار سی آر ام به صورت خودکار انجام شود تا خطاهای انسانی کاهش پیدا کند.
 ۳. و در نهایت، چون داده‌های مشتریان در کلینیک‌های زیبایی بسیار حساس هستند، CRM امکان تعریف سطح دسترسی برای پرسنل، رمزنگاری اطلاعات و پشتیبان‌گیری منظم را فراهم می‌کند.
- با بررسی **قیمت نرم‌افزار CRM** و ویژگی‌های باشگاه مشتریان آن در پکیج آموزش سی آر ام بهترین تصمیم را برای مدیریت وفاداری مشتریان کلینیک خود بگیرید.

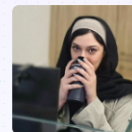
دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

صبا ضعیری / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه همراه شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

نام *

ایمیل *

دیدگاه *

فستادن دیدگاه

فهرست مطالب

- باشگاه مشتریان چیست و چرا کلینیک زیبایی به باشگاه مش...
- امکانات باشگاه مشتریان برای کلینیک‌های زیبایی
- مزایای باشگاه مشتریان برای کلینیک‌های زیبایی
- نکات مهم در ایجاد باشگاه مشتریان کلینیک‌های زیبایی
- تاثیر باشگاه مشتریان در افزایش نرخ بازگشت سرمایه برای ...

اشتراک گذاری

مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۶ دقیقه/۹/۱۴۰۴

بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

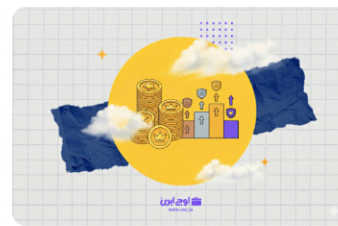
خلاصه مقاله: باشگاه مشتریان چیست؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصاً آن‌هایی که با رقابت زیاد روبه‌رو هستند، از آن برای نگهداشت ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه/۹/۱۴۰۴

باشگاه مشتریان استاندارد و ویژگی‌های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

خلاصه مقاله: تعریف باشگاه مشتریان باشگاه مشتریان راه حلی برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه‌ی پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه/۹/۱۴۰۴

نقش امتیازات و سطح‌بندی در جذب و نگهداشت مشتری در باشگاه مشتریان

خلاصه مقاله: امتیازات باشگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح‌بندی مشتریان در باشگاه مشتریان یک سازوکار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار ...



با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

راه‌های ارتباطی

شرکت

منابع و راهنما

CRM برای مشاغل

مازول‌ها و امکانات

مشهد، دستفروش ۳۵، نبش بستیو، ۶ و ۸، بلاک ۳۴، طبقه ۲

پشتیبانی

مقالات

شرکت های بیمه

مخاطبین

معاملات	آژانس‌های مسافرتی	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه‌های معاملاتی	وب‌دیوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج آیری	   
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	قیمت نرم افزار crm	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی	CRM چیست	قوانین و مقررات	    
مشاهده تمام مازول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	دستگاه ذخیره شماره مشتری	سیاست حریم خصوصی	

