DEYNIQUE COSMETICA

Van waardeloos naar waardevol

Het leerboek

DEYNIQUE
cosmetica

Over Deynique Cosmetica

Om een salon goed te kunnen draaien, moet je niet alleen goed met behandelingen en producten zijn, maar het draait ook om je presentatie naar de buitenwereld en om plannen en organiseren.

Wanneer je wilt groeien, is het belangrijk dat jij je focus blijft houden en je doelen voor ogen hebt. Ook wanneer het iets minder gaat.

Het team van Deynique werkt hard om schoonheidsspecialistes in Nederland en België te helpen met deze zaken.

We leveren hoogwaardige cosmetica aan schoonheidsspecialistes. Daarbij vinden we het belangrijk dat iedereen doet wat ze leuk vindt en het beste uit haar onderneming haalt. Daarom krijg jij dit e-book boordevol tips over de meest uiteenlopende zaken, van ons cadeau.

Omdat wij ook een eigen salon hebben, begrijpen wij als geen ander waar je allemaal tegenaan kunt lopen bij het runnen ervan.

Volg ons op social media, want hier verschijnen aanvullende tips op dit e-book, die je vast en zeker goed kunt gebruiken.
Je ontvangt binnenkort van ons het bijbehorende werkboek. Zo weten we zeker dat je goed aan de slag kunt gaan.

Succes! Mocht je vragen hebben, dan kun je natuurlijk altijd contact met ons opnemen.

Team Deynique Cosmetica

INHOUDS OPGAVE

05 **DOELEN**

Waar sta je nu en waar wil je naartoe? Wat zou je graag willen met je salon?

06 **PLANNEN**

Tijd om je zaken te ordenen.

09 **GESTRUCTUREERD WERKEN**

Nooit meer iets kwijtraken en alles bij de hand hebben. Zou dat niet heerlijk zijn?

11 **POSTEN OP SOCIAL MEDIA**

We leggen je uit hoe je het beste en gemakkelijk berichten kunt maken.

14 **NIEUWS-BRIEVEN**

Een makkelijke manier om je eigen klanten te informeren, is natuurlijk via e-mail. Maar hoe pak je dat aan?

STAP 1: DOELEN BENOEMEN

Om te beginnen is het handig om je doelen op papier te zetten. Doelen die niet benoemd zijn, bestaan namelijk niet. Waar sta je nu en waar wil je naartoe? Wat zou je graag willen met je salon?

Om je doelen en ambities concreet en helder te krijgen, ontvang je binnenkort ook nog het bijbehorende Deynique werkboek. Daarin vind je werkbladen. Zo worden jouw wensen niet alleen overzichtelijk, maar kun je het later ook gemakkelijk terugkijken.

”

EEN DOEL ZONDER EEN PLAN IS SLECHTS EEN WENS

“

VOYAGE

STAP 2: PLANNEN EN ORGANISEREN

Organisatie en planning is key als je ondernemer bent. Veel schoonheids-specialistes lopen over van de taken en de ideeën, maar komen er niet aan toe om alles op hun to-do lijst af te vinken. Dit heeft voor een groot deel te maken met planning en organisatie.
Tijd om zaken te ordenen dus.

ZAKEN OP ORDE

Naast alle behandelingen en verkopen in de salon zijn er natuurlijk een hoop andere dingen die je moet regelen en waar je rekening mee moet houden.

Door de drukte kun je weleens dingen vergeten of totaal inspiratieloos zijn voor posts, nieuwsbrieven of leuke acties.

Wanneer je je hoofd leeg kunt maken, maak je weer ruimte voor nieuwe inspiratie en ideeën. Tijd dus om je zaken goed in te plannen en concreet op papier te zetten.

Maak voor jezelf een lijstje of houd een schrift bij waarin je opschrijft wat er moet gebeuren.

Je krijgt van ons het bijbehorende Deynique werkboek toegestuurd. Hier staan werkbladen in die je iedere dag kunt gebruiken.

Je zult merken hoe bevrijdend het werkt en dat het je meer rust in je hoofd geeft.

MEER OVERZICHT CREËREN

Wist je dat...

Er op onze website hele leuke blogs te lezen zijn over huidverbetering, huidverzorging en uiteenlopende onderwerpen die allemaal met de huid te maken hebben? Deze kun je uiteraard delen met jouw volgers op social media, of er zelf iets van opsteken.

Ga naar
www.deynique.nl/blog

STAP 3: GESTRUCTUREERD WERKEN

Al je belangrijke info en foto's voor je social media bij elkaar. In een ogenblik meteen vinden wat je nodig hebt. Is dat niet ideaal? Een handige manier van werken is het werken met Google Drive.

WERKEN MET GOOGLE DRIVE

Google Drive is de ideale plek om belangrijke dingen op te slaan. Wanneer je iets op je computer zet, is de kans groot dat je het kwijt bent als er iets met je computer gebeurt.

Daarbij komt dat het niet handig is om overal USB-sticks voor te gebruiken en een externe harde schijf heb je niet altijd bij de hand.

Google Drive is handig, omdat het 'in de lucht' zit. Zolang je over internet of wifi beschikt, kun je altijd bij je documenten en foto's. Het enige dat je nodig hebt, is een G-mail account (gratis).

Als je inlogt op het G-mail account en op Google Drive klikt, kom je in jouw eigen opslag terecht. Jouw Drive.
Hier kun je mappen aanmaken, Word-, excelbestanden, of zelfs presentaties maken.

Voor jou is het handig om belangrijke documenten hier op te slaan. Je kunt bijvoorbeeld een map aanmaken met 'boekhouding'. Of een map met 'foto's'.
In de map met foto's kun je dan weer mappen aanmaken met: 'voor- en na', productfoto's, of profielfoto's.

Zo heb je alle belangrijke documenten op een plek en kun je iets meteen opzoeken als je het nodig hebt.

Je kunt de Google Drive app downloaden op je telefoon, zodat je er via je telefoon gemakkelijk in kunt.

STAP 4:
POSTEN OP JE SOCIAL MEDIA

SOCIAL MEDIA MARKETING

We hebben gemerkt dat veel schoonheidsspecialistes het moeilijk vinden om iets te plaatsen op hun social media. We leggen je uit hoe je het beste en gemakkelijk berichten kunt maken en waar je op moet letten.

POSTEN OP JE SOCIAL MEDIA

Content betekent inhoud. Content voor social media wil eigenlijk zeggen: de tekst en het beeld dat je voorbij ziet komen op Facebook, Instagram of andere sociale mediakanalen. Er zijn verschillende soorten content.

Gewone content
Je hebt de gewone content die je op je (facebook)pagina post. Dit kunnen tips zijn, weetjes, (product)informatie, acties, (opgenomen) video's, foto's van behandelingen, etc.

Story
Daarnaast heb je de content voor je zogehete verhaal, of story. Je verhaal is een plek waar je post 24 uur blijft staan en daarna verdwijnt.

Het is de snelle content, die simpel mag zijn en luchtig. Een foto van je koffie, een foto van het werk van vandaag, het hoeft slechts een foto of filmpje te zijn van wat er op dat moment speelt. Het kan ook een extra promotie zijn voor het gewone bericht dat je misschien al hebt geplaatst.

Het is bedoeld als aanvulling en om zichtbaar te blijven. Om in beeld te komen bij volgers. Ook kun je interactie creëren, door vragen te stellen waarop volgers kunnen reageren door middel van bijvoorbeeld polls.

Maak jouw posts eigen
Voordat je aan de slag gaat: bedenk wat jou uniek maakt. Hier-door kom je in de juiste stroming en groeit je kracht.

Niet te moeilijk denken en niet te veel naar anderen kijken.

Social mediagebruik door bedrijven staat nog in de kinder-schoenen en veel ondernemers en bedrijven zoeken nog naar de juiste manier om dit fenomeen in te zetten. Omdat ze hier weinig tijd, ervaring of kennis voor hebben, nemen ze vaak dingen over van anderen. Begrijpelijk, maar daarmee maken ze geen goede reclame voor zichzelf.

Ondanks dat social mediagebruik nog divers en uiteenlopend is, is wel bekend dat mensen graag waardevolle informatie willen zien en een persoonlijke beleving willen ervaren.

WAT MAAKT JOU UNIEK?

Neem het heft in eigen handen en maak je eigen posts. Zo gaan mensen je volgen om wie JIJ bent en omdat ze in jouw onderneming geloven. Neem je eigen huisstijl op in je berichten en verwerk je logo erin, zodat jouw content herkenbaar wordt. Iedere keer als jouw post voorbij komt, weet het publiek dat het van jou is. Zo blijf je hangen in het hoofd van je klanten en je toekomstige klanten.

POSTEN OP JE SOCIAL MEDIA

Kennis delen
Ook leuk om te delen: jouw kennis. Wees niet bang om uit te komen voor jouw theorie en opvattingen over huidverzorging. Jij bent niet voor niets een gediplomeerd en gespecialiseerde schoonheidsspecialiste. Daar mag je trots op zijn en dit uitspreken. Jij deelt jouw kennis en visie ook mondeling met jouw klanten, dus waarom zou je deze dan niet delen op social media? Zo kom je zelfverzekerd en deskundig over. Dit heet expertisemarketing.

Hierbij draait het ook om naamsbekendheid. Wanneer mensen je gaan volgen vanwege jouw leuke weetjes en tips, blijf je *top of mind.*

Dit wil zeggen dat wanneer mensen op zoek zijn naar een schoonheidsspecialiste, ze altijd eerst aan jou denken.

ZO BLIJF JE 'TOP OF MIND'

Zodra iemand denkt aan huidverzorging, of wanneer huidverbetering ter sprake komt, plopt JOUW naam naar boven, omdat jij gister nog voorbij bent gekomen op iemand zijn of haar tijdlijn.

STAP 5: NIEUWSBRIEVEN VOOR JE KLANTEN

E-MAIL MARKETING

Een makkelijke manier om je eigen klanten te informeren, is natuurlijk via e-mail. Zo weet je zeker dat je bericht rechtsreeks naar de ontvanger gaat en kun je informatie delen die niet voor iedereen bedoeld is.

NIEUWSBRIEVEN VIA E-MAIL

HOE EN WAAR SCHRIJF JE OVER?

Sommige schoonheidsspecialistes hebben al weleens een nieuwsbrief verstuurd naar hun klanten met bijvoorbeeld aangepaste openingstijden. Er zijn ook specialistes die nog nooit een nieuwsbrief hebben verstuurd. Niet erg, maar we gaan het nu wél oppakken. Je zult zien dat het nog leuk is ook.

Je kunt in een nieuwsbrief aankondigen dat het seizoen verandert. Want bij verandering van het seizoen, hoort ook een aanpassing van de huid-verzorging. Leg dit goed uit, zodat je klanten snappen waarom dit zo belangrijk is.

Ook een goede aanleiding voor een bericht is bijvoorbeeld een actie of jubileum.

Andere onderwerpen kunnen zijn: nieuwe producten, tips over huidverzorging of extra bescherming tegen de zon of de kou. Denk aan wintersport en zomervakantie.

Leuke tip:
Geef je nieuwsbrief een andere naam. Nieuwsbrief klinkt saai en oubollig en je wilt juist dat je nieuwsbrieven worden geopend en gelezen.

in het Deynique werkboek wordt uitgelegd hoe je een nieuwsbrief in elkaar kunt zetten en waar je op moet letten bij het schrijven van nieuwsberichten. Dit werkboek krijg je als extra cadeau nog van ons toegestuurd.

DEYNIQUE®

cosmetica