

- это возможность для владельцев салонов красоты увеличивать выручку, получать подарки, инструменты для бизнеса и скидку 50% на обучение от Matrix.

Выбирайте эффективный уровень программы, выполняйте три простых шага, получайте выгоду от партнерства с нами.

В Q3 2024 подарков в 2 раза больше!

Наборы аксессуаров и оборудование Q3 2024

Уровень 1

Уровень 2

Уровень 3



Как стать участником Matrix Business Club



Проведите диагностику бизнеса салона



2 шаг

Наберите необходимую сумму заказов за квартал



Подарки:

- Один на выбор инструмент для развития бизнеса из доступного набора
- Скидка 50% на обучение



Как стать участником Matrix Business Club



Выполните условия по ассортименту



Подарки:

 Наборы аксессуаров и оборудование для оснащения салона

Matrix Business Club



Общие условия Matrix Business Club Q3-Q4 2024



Шаг 1, 2

Например, вы выполнили условия в <u>шаге 1 и 2 для уровня 2</u> (провели диагностику и достигли суммы заказов в квартал 120 000). На этом этапе вы уже получаете скидку 50% на обучение и 1 на выбор бизнес-инструмент из набора для уровня 2.

Шаг 3

Далее, в <u>шаге 3</u>, вы выполнили условие по ассортименту для уровня 1, так как, например, пока еще не используете осветляющие продукты Matrix в работе. Соответственно, получаете подарок - набор аксессуаров для уровня 1. Если в шаге 3 вы выполнили условие по ассортименту для уровня 3, то получаете подарок – набор аксессуаров для уровня 2, так как не достигли суммы заказов в квартал 240 000.

Описание условий по ассортименту Q3-Q4 2024

Уровень 1

SoColor – закупить в квартал 30 штук любого вида перманентных красителей из гаммы SoColor. SoColorSync – закупить в квартал 20 штук любого вида красителей из гаммы SoColorSync.

Tonal Control – закупить в квартал 10 штук любого вида красителей из гаммы Tonal Control.

Оксиданты – закупить в квартал 5 штук любых крем-оксидантов Matrix.

Уходы – закупить в квартал 3 штуки любых продуктов для ухода за волосами Matrix. **Vavoom** – закупить в квартал 1 штуку любых продуктов стайлинга Vavoom.

Уровень 2 - дополнительно к условиям по ассортименту для уровня 1

Осветление – закупить в квартал 2 штуки осветляющих продуктов Light Master, High Riser.

Уровень 3 - дополнительно к условиям по ассортименту для уровня 1 и 2 (кроме «Уходы»)

Уходы – закупить в квартал 10 штук любых продуктов для ухода за волосами Matrix.



Программа развития салонов красоты

Инструменты для бизнеса



Один на выбор инструмент для развития бизнеса

Уровень 1

- Подписка CRM Dikidi на 2 месяца, тариф «Полный»
- Подписка CRM Sonline на 2 месяца, пакет «Ультра»
- Подписка CRM YCLIENTS на 2 месяца до 5 сотрудников
- Сертификат на обучение Salon еМоtion в твоем городе
- Доступ к боту «бьюти-checkир» от проверь.салон

Уровень 2

- Подписка CRM Dikidi на 7 месяцев, тариф «Полный»
- Подписка CRM Sonline на 4 месяца, пакет «Ультра»
- Подписка CRM YCLIENTS на 4 месяца до 5 сотрудников
- Аудит прайс-листа салона от проверь.салон
- Управление карточкой Яндекс. Карты на 2 месяца от проверь.салон
- Программа увеличения возвратности и удержания клиентов Data heroes на 1 месяц

Уровень 3

- Подписка CRM Dikidi на 17 месяцев, тариф «Полный»
- Подписка CRM Sonline на 9 месяцев, пакет «Ультра»
- Подписка CRM YCLIENTS на 8 месяцев до 5 сотрудников
- Электронные карты лояльности
 Boomerangme на 6 месяцев
- Управление карточкой Яндекс.
 Карты на 4 месяца от проверь.салон
- Программа Data Heroes на 2 месяца
- Интерьерная фотосъемка семи основных зон салона

Партнеры Matrix Business Club









CRM-системы



Бизнес-обучение



Карты программ лояльности



Эксперт в увеличении количества клиентов



Диагностика салона красоты и диджитал инструменты

Программа развития салонов красоты

Аксессуары и оборудование



Наборы аксессуаров и оборудование Q3 2024

Уровень 1

Уровень 2

Уровень 3



Программа развития салонов красоты

Переходи на новый уровень!



Пример развития салона для 1 уровня (развитие через CRM)

Q4

- Подписка CRM на 3 месяца. Интеграция в салон
- Активация онлайн записи
- Бесплатное онлайнобучение Salon eMotion по работе с клиентской базой (вебинар или ACCESS)
- Автоматизация работы с клиентами. Поиск «потеряшек», увеличение конверсии и среднего чека

Q1

- Подписка CRM на 3 месяца (продление)
- Бесплатное онлайнобучение Salon eMotion по разработке мотивации для администратора салона (вебинар или ACCESS)
- Автоматизация работы с клиентами. Поиск «потеряшек», увеличение конверсии и среднего чека
- Ввод новых услуг с Matrix.
 Переход на 2 уровень

Q2

- Подписка CRM 6 месяцев (продление)
- Ввод новых услуг Matrix
- Добавление рабочего места для парикмахера
- Бесплатное онлайнобучение Salon eMotion по продвинутому управлению салоном красоты (вебинар или ACCESS)

Пример развития салона для 2 уровня (развитие услуг)

Q4

- Аудит прайс-листа салона от проверь.салон
- Доработка меню услуг в соответствии с обратной связью
- Обучение команды стилистов салона новым услугам с 50% скидкой
- Бесплатное онлайнобучение Salon eMotion по продвинутому управлению салоном красоты (вебинар или ACCESS)

Q1

- Управление карточкой яндекс.карты на 2 месяца
- Выделение лучших услуг и привлечение клиентов через яндекс.карты
- Расширение услуг в окрашивании
- Бесплатное онлайнобучение Salon eMotion по управлению салоном на основе данных (вебинар или ACCESS)
- Проведение дня бренда Matrix. Переход на 3 уровень

Q2

- Программа привлечения и удержания клиентов Data heroes на 2 месяца
- Интеграция системы автоматического оповещения клиентов для управления клиентской базой
- Интеграция грейдов для стилистов. Выделение топ-стилистов в окрашивании.

Попросите вашего бизнес-партнера Matrix назначить визит на развитие

Пример развития салона для 3 уровня (развитие сервиса)

Q4

- Электронные карты лояльности Boomerangme на 6 месяцев
- Система сертификатов, кросс-промо из услуг разных залов
- Индивидуальное обучение сервису от Salon eMotion с 50% скидкой
- Развитие персонала салона, обновление КРІ для стилистов

Q1

- Интерьерная фотосъемка
- Обновление диджитал витрины салона
- Расширение услуг на мойке
- Обучение команды стилистов салона новым услугам с 50% скидкой
- Проведение дня бренда Matrix

Q2

- Электронные карты
 лояльности Boomerangme
 на 6 месяцев (продление)
- Коллаборация со смежными предприятиями, кросспромо
- Разработка годового плана сезонных активностей
- Ввод продвинутых услуг через обучение с творческими партнерами Matrix

