

# La tienda online

DE TU SALÓN



versum

# La tienda online

## DE TU SALÓN

Una guía práctica de Versum

La pandemia del coronavirus Covid-19 ha obligado a la mayoría de personas a recurrir a Internet para mantenerse en contacto con amigos, familiares; continuar con la educación; o simplemente pasar la gran parte del tiempo libre que el confinamiento ha supuesto. Por eso, ahora es el momento adecuado para poner tu negocio de belleza también de forma online. Tus clientes seguro que suelen comprar a través de Internet, así que... ¿por qué no venderles también tus productos de forma online? Ahora con Versum puedes empezar a vender tus productos en línea, directamente desde tu página web de reservas. Esta guía te ayudará a preparar todo lo que necesitas para activar tu página de venta de productos en línea.

PRIMERA PARTE

# Empieza a vender

EN LÍNEA LOS PRODUCTOS  
DE TU SALÓN DE BELLEZA



# 1. Crea una lista con los productos que quieres vender

Elige los productos que te gustaría vender por Internet. Si no sabes cuáles poner en venta, revisa la sección de estadísticas de tu cuenta de Versum y averigua qué productos son los que más se venden en tu negocio. Ten en cuenta que estos productos deben ser de venta al por menor y no pueden ser únicamente de uso profesional, ya que serán tus clientes los que se lo apliquen en casa.

Además, no olvides comprobar regularmente los niveles de stock de tus productos, especialmente de los que vas a vender online, ya que no querrás que alguien lo compre y no tengas ese producto para poder entregárselo físicamente.

# 2. Establece los precios de tus productos

La fijación de los precios de tus productos de venta al por menor se debe basar en dos factores principales: la demanda de los mismos y la cantidad de beneficios que piensas obtener. Sin embargo, también debes comprobar el precio de venta recomendado por tus distribuidores y echar

un vistazo a los precios fijados por tu competencia. Ten en cuenta que vender artículos por un precio significativamente inferior al de la competencia no siempre es beneficioso para tu negocio, ya que los clientes podrían considerar que son de menor calidad. Además, a la larga obtendrías menos beneficios. Al vigilar regularmente los precios de la industria y tu competencia, podrás determinar qué estrategias funcionan mejor para obtener un beneficio de la venta de productos en línea. Lo más importante es centrarse en los productos más vendidos y considerar la posibilidad de introducir artículos similares para aumentar las ventas.

A diferencia de la venta de productos físicamente en tu salón, la venta de productos en línea al por menor requiere el envío de estos en la mayoría de los casos. Para no disuadir a los clientes a la hora de comprar productos en línea, considera la posibilidad de implementar cuotas en el coste de los productos y menciona que su envío es gratuito.

### **3. Toma fotografías de calidad de tus productos**

Lo más probable es que la mayoría de los especialistas de la industria del cabello y la

belleza no vayan a invertir en una sesión de fotos profesional para sus productos. Por lo tanto, la mejor opción para anunciar los productos que quieras vender en tu página web es **utilizar las fotos de los productos que aparecen en la página web de los distribuidores** de los mismos. Para esto, tendrás que contactar con tu distribuidor y pedirle permiso, ya que por motivos de propiedad intelectual no puedes utilizarlas sin su permiso previo.

Si decides tomar las fotos por ti mismo, hay algunas cosas que debes tener en cuenta. En primer lugar, el producto no debe estar sucio, sin empaquetar o dañado. También debes asegurarte de que lo colocas en un lugar limpio y libre de suciedad. Además, asegúrate de que hay una buena luz a la hora de hacer la foto. Por último, no te olvides de tomar fotos desde varios ángulos para ver cuál queda mejor.

## 4. Sé creativo con las descripciones de los productos de venta online

Probablemente para escribir las descripciones de tus productos estés considerando, simplemente, en copiar las de la página de tu distribuidor. Sin embargo te recomendamos que crees tus propias descripciones y seas original. Nadie mejor que tú

sabe en qué características de tu producto pueden estar más interesados los clientes. Y nadie mejor que tú sabe cómo puedes animarlos mediante las descripciones a comprar los productos.

Cuando escribas las descripciones de tus productos, ten en cuenta a tu público objetivo. Asegúrate de utilizar palabras y frases que sean comprensibles tanto para los clientes más jóvenes como para los más mayores.

Trata de explicar los beneficios de tus productos y cómo utilizarlos. También evita decir cosas como “este es el mejor producto de cuidado del cabello en el mercado”, ya que son muy comunes. Sé original.

## **5. Elige cómo enviar tus productos**

Cuando vendes productos en línea, tienes que decidir cómo enviarlos a los clientes. Hacerlo mientras se reciben los pedidos puede salirse de control, por lo que es mejor preverlo. Una buena opción sería buscar varias empresas de mensajería y comprobar los precios. Si envías un número alto de paquetes al mes, estas empresas suelen negociar precios de envío más asequibles.

## 6. Haz que tu paquete sea especial

Cuando envolvemos regalos para regalar, tratamos de hacerlos lo más hermosos posibles para causar una impresión inolvidable en el receptor y mostrarles lo mucho que significan para nosotros. Para causar esta maravillosa impresión cuando tus clientes abran tus paquetes necesitas un colorido de papel de regalo y una carta de agradecimiento. Si haces que tus paquetes sean diferentes a los de cualquier otra empresa u otro salón de belleza.

SEGUNDA PARTE

# Promocional

TUS PRODUCTOS



# 1. Informa a tus clientes de la venta de tus productos en línea

Para que los clientes comprendan tus productos, lo primero que deben saber es que vas a comenzar a venderlos en línea. Para ello, envía mensajes SMS y de correo electrónico. También anúncialo en tus redes sociales y tu página web o web de reservas online de Versum.

## 2. Promoción en redes sociales

Como bien sabes, las redes sociales son un excelente medio para comunicarte con tus clientes. Al mantenerte activo en tus redes sociales es menos probable que tus clientes se olviden de tu negocio. Y a través de tus redes sociales también puedes promocionar la venta de productos en línea al por menor. Por ejemplo, para anunciar la apertura de tu tienda online, una buena idea es hacer un concurso en el que el ganador recibirá uno de tus productos.

Las redes sociales también son el lugar perfecto para responder a las preguntas y preocupaciones de los clientes. Organizar una sesión de preguntas y respuestas en vivo sobre tu tienda en línea y cómo

comprar tus productos puede ser una gran idea también para empezar a promocionarlos.

### **3. Utiliza las funcionalidades que el software Versum te ofrece**

La mejor manera de hacer llegar a tus clientes la información sobre tu tienda online y las últimas ofertas y promociones en tus productos de venta al por menor es con la ayuda de las funciones de Versum de SMS y email masivos. Estas herramientas te aseguran que rápidamente puedas enviar toda la información que quieras a la base de datos de tus clientes.

Las funciones de mensajería masiva de Versum te permiten enviar mensajes a toda tu base de datos de clientes o a un grupo específico de ellos. Al utilizar la sección de criterios de búsqueda incorporada en tu lista de clientes, puedes encontrar clientes según tu historial de compras, sexo, edad o incluso por productos o servicios favoritos. Por ejemplo, los clientes que se tiñen el pelo regularmente en tu salón de belleza, definitivamente estarían interesados en comprar un champú de retención de color en tu tienda en línea. Con este tipo de marketing preciso, aumentarás tus posibilidades de realizar ventas a la vez que mejorarás las relaciones con tus clientes,

ya que les estarás demostrando que conoces sus necesidades.

## 4. Crea paquetes de productos

Las ofertas de paquetes de productos pueden ser una estrategia de marketing muy rentable. Agrupar varios artículos de venta al por menor (especialmente los que no se venden bien por sí solos) en paquetes puede ayudar a sacar más productos de tus estanterías a la vez que aumentas su valor. Además, estos paquetes pueden estar compuestos por productos que se centran en las necesidades específicas de un cliente, como un paquete de cuidado del cabello compuesto por productos que nutren y revitalizan el cabello. Aquí te damos algunas ideas que puedes probar:

### → **Un kit universal para el cuidado en el hogar**

Este tipo de paquete debe incluir productos que ayuden a revitalizar el cabello enmarañado y seco, reducir las manchas faciales o tratar las uñas dañadas.

### → **Un pack de producto más un cupón de valor**

Este paquete personalizado con un cupón es una manera de asegurar que tus clientes vuelvan a tu negocio para gastar el valor del cupón en tus servicios.

### → **Un pack de cuidados + consulta**

Con este tipo de paquete, puedes ofrecer a los clientes una consulta sobre cómo aplicar los productos que han comprado. Los clientes que quieran tratarse en casa podrán hacerlo bajo tu supervisión, reduciendo así la posibilidad de que cometan algún error. Este tipo de paquete de venta al por menor no solo es genial para tus clientes, sino también para ti, ya que tu asesoramiento profesional aumenta significativamente su valor.

### → **Packs de temporada**

Por ejemplo, puedes crear un paquete de regeneración de primavera en el que incluyas productos que ayuden a los clientes a revitalizar su apariencia, especialmente después de los fríos meses de invierno.

Vender productos en línea es una solución perfecta para solventar los problemas de la nueva normalidad debido al Covid-19. Es importante buscar nuevas formas de obtener más beneficios y mantenerse a flote financieramente.

**versum**