

سجده تالی

نوعی تازه به دستای از استری (مصدر مطالعات: سراسر آقای توحیدی)

بیشتر از نودده است که پدیده بارانهای خدای رسد قابل توجهی داشته

بگذرد امروزه در بسیاری از کشورهای جهان، سهم مهمی از تولید ناخالص

ملی مربوط به بخش خدمات می باشد و بارانهای خدای تبدیل به یکی از جنبه های

جدید و مورد توجه مدیران قرار گرفته است.

در نزد کارکنان، دلگرمی های زیاد در سال سراسر، قابل پیروی در سالن های

سراسر ماه می شود. موجب بروز تقسیمات سلف توکار با فرستاکا

و تقسیمات برای این سفار گرفته است. آقاب فزاینده و همچنین تقسیم بر وقت

و صلح سلفه متریان و بالاترین سطح انتظارات آنان باعث شده

است که مدیران سالن با حالس تیرتی مواجه شوند و آن خدیب و جعقا

مستری است.

۱
 ۲ بیان و اساس ، سالن پیراسیس ، مشتری است . امروزه یک سالن دار
 ۳
 ۴ موفق است خود را نه اینکه مشتری ببیند و سعی کند در عمل به رقابت ، فعالیتها
 ۵
 ۶ و فعالیت مشتریان خود را درک نماید .

۷
 ۸ تمام سالن های خدماتی به دنبال جذب مشتری و رضایتمندی وی هستند
 ۹
 ۱۰ این مساله بسیار مهم است زیرا آنکه رقابت بین سالن های پیراسیس ، خوب

۱۱
 ۱۲ افزایش است . لذا ایجاب ضرورتی برای بقاء امری ضروری به نظر می رسد .
 ۱۳
 ۱۴ چالش بزرگ با این سالن خدمات همواره این بوده است که هم مشتریان

۱۵
 ۱۶ آتی را به منظور انجام رقابت با خود ، توسعه کنند و هم مشتریان کنونی را
 ۱۷
 ۱۸ توجیه و وفاداری و حتی افزایش خرید نمایند .

۱۹
 ۲۰ همانطور که می دانید خدمات ، به حساب با کالا ، از ویژگی متمایزی چون
 ۲۱
 ۲۲ ناملموس بودن و فناپذیر بودن برخوردار است . ضمناً اغلب سالن های

۲۳
 ۲۴ پیراسیس غالباً خدمات مسابیحی دارند و خدمات یک سالن باندی
 ۲۵
 ۲۶ منحصر به فردی شود . علاوه بر این که در آن فعالیت یا خدمات برای
 ۲۷

Arman

۱
 ۲ برای رقبا، امری بسیار آسان است. علاوه بر آن اغلب مردم، نمی توانند
 ۳
 ۴ بین خدمات سالن های مختلف فرقی قابل توجهی کنند و اکثر آنان لذت
 ۵
 ۶ و سبک حوزه خدمات آرایشی و تفریح آن، بی اطلاع هستند.
 ۷
 ۸ حال به بررسی علم بازاریابی خدمات در مورد آرایشگاه های مردانه،

می پردازیم

هدف P خدمات

۱۳
 ۱۴ در علم بازاریابی خدمات، هدف قابل امتیاز بازاریابی وجود دارد:

- ۱۵
- ۱۶ (۱) محصول product (۲) قیمت price
- ۱۷
- ۱۸ (۳) ترفیع promotion (۴) توزیع place
- ۱۹
- ۲۰ (۵) افراد people (۶) فرآیند process
- ۲۱
- ۲۲ (۷) سواهد فیزیکی physical evidence
- ۲۳

۲۴
 ۲۵ حال به بررسی هر کدام از عوامل در دنیای آرایشی می پردازیم

① معمول (Products)

معمول یک آرایه‌ها، زیبایی است. که به شکل‌های مختلف خود را

نگاه می‌دهد. اکثر نوازها، غذای آرایه‌ها را به هنرستان

تقسیم کنیم، می‌توانیم در گذشته‌های اصلی زیر را ببینیم که تقریباً

الف) کوتهی و اصلاح (ب) داماد

ج) زنب (د) پروتیز

ه) پاک‌سازی پوست و سایر خدمات

قطعا می‌دانیم که اصلی‌ترین عامل، در انجام هر کدام از فعالیت‌های آرایه‌ها

دانش آن است. بدانش آن است که انسان می‌تواند به توانایی انجام

کار دست یابد و این توانایی بدون تمرین و تلاش مستمر نخواهد بود. پس لذت

کسب توانایی لازم به همراه دانش کافی، یک آرایه‌ها می‌تواند، وارد مرحله

اهل شود و آن کار را انجام داده و هنر خود را املو کند.

Arman

دانش انجام کار ← توانایی انجام کار ← اهدای کار

مراحل رسیدن به مهارت در یک کار
بجهت خلق محصول

در این حالت است که اگر کسی قادر خواهد بود، به مشتری خود خدمات لازم

را ارائه نماید و رضایت او را جلب نماید.

قیمت (۳) Price

از همه این سفلی مانند بسیاری از سفلی، دلاری انجام می‌باید و مانند

کارتن‌ها، برخی مواقع، یک نرخ نامده رسمی نه صرف انجام می‌توزیع می‌شود. ولی

این نرخ نامده سراسری نیست و فقط مربوط به انجام می‌شود یا امکان

خواهد بود. علاوه بر آنکه بسیاری از سالن‌ها، از نرخ نامده تبعیت نمی‌کنند.

در شهر افضل نیز، انجام می‌شود. اما این هر چند سال، نرخ نامده‌ای

را توزیع می‌نماید که متأسفانه حیدان کارایی ندارد.

هر کدام از سالن های پیراسیس ، روسی خاص برای خود انتخاب می کنند
 پیراسیس آقای قصبی نیز از این امر مستثنا نیست. البته روسی که برای
 تعیین قیمت خود انتخاب کرده است ، کامله منحصر به فرد است .
 مخصوصاً در خصوص قیمت ، آماده سازی با مواد با توجه به الله
 این پیراسیس در خیابان تغرغری واقع است ، در ابتدای امر ، سری
 به خیابان های همجوله در همان محدوده و سایر محله های بعد و نزدیک
 که در تقریباً با محدوده تغرغری ، در یک سطح طبقه اجتماعی و شهری هستند زده
 و تمام فروشگاههای معتبر در زمینه کحل آرای ، عکاسی ، بوتیک لباس ،
 کت و سلود و حتی آرایشگاههای بالذات ، شاسایی شدند . در مرحله بعدی ،
 از قیمت کار ، هر کدام از این مراکز اطلاع کسب کنند . صلا فلان کل فروشی ،
 فلان قیمت برای تزیین ماسن عروس استفاده می کنند یا فلان عکاسی ،
 برای انجام عروس و داماد خود ، فلان قیمت می گیرند .
 حال وقتی که داماد پیراسیس آقای قصبی مراجعه می کند ، از وی سوال کند

Arman

۱
۲
۳
۴
۵
۶
۷
۸
۹
۱۰
۱۱
۱۲
۱۳
۱۴
۱۵

صدا حل ماسن را کجا بکار ببریم داده ای یا عکاسی را کجا انتخاب کرد ای.

وقتی که داماد ، تا آن مرکز را می برد ، می دانیم که حدود قیمتی که قدر است پیراقت

کند چقدر است و با توجه به آن ، وسیع مالی داماد ، برای پیراقت و

تعیین قیمت را بدست می آید.

با این پرسش ، معمولاً قیمت مناسب با سطح مالی داماد تعیین می شود و

هر دو طرف ، هم من و هم منبری ، راضی خواهند بود.

Promotion

(۴) ترفیع

این مسائل :

✓ غایتونی (کت و سوله)

✓ گل فروشی

✓ غلیم برداران

✓ تالارها و باغها

با ارباب نمونه کارهای خود، یا همان مالکند که در صورت قتل لغتند

با اصاب این مسائل قلمرو دادهایی برای جذب ستری مخصوصاً داماد،

تنظیم می شود.

ج) آسورزه با کتس فضای مجازی، نفس ایندینک و این معاد بسیار

بزرگ توله قتل است. از طرفی به دلیل رقابت فوق العاده بالا و تنوع

بسیار زیاد در این ستر، تولد گفتوا، نفس بسیار مهمی در این زمینه

کند که بسیار آگهی قعی نیز همواره تلاش نموده تا با تولد گفتوای بسیار

با کیفیت و سابقه نام، بسیار آگهی قعی، به این معنی دست یابد.

د) ساید برخی افراد به دنبال تبلیغات مورد و محور بگردند، ولی ندانند این مسائل

Arman

۱
۲ استیونده نسب. برای پیراسی آقای قیسی، هر مستری (بعد از اصلاح)

۳
۴ مثل یک تبلیغ زنده و متفکر است و همانند بر نامه های بعضی زنده تبلیغی

۵
۶ می تواند بسیار بیشتر از هر تبلیغی موثر واقع شود. لذا، بهترین تبلیغی

۷
۸ را در اراده بهترین توانایی خود، در صفت خلق زیبایی مستری نگار می کند.

۹
۱۰ ه) تولید کارت های تبلیغی متفاوت نیز یکی دیگر از خصوصیات این سالن

۱۱
۱۲ است. بفرستید تاکنون، نمونه کارت های این سالن در هیچ کجای شهر

۱۳
۱۴ دیده شده است. البته قطعاً، نفس خود مستری و ظاهر بسیار زیاده

۱۵
۱۶ وی، مهم ترین عامل بازی خواهد کرد.

۱۷
۱۸
۱۹ (۴) توزیع (place)

۲۰
۲۱ برای نه آقای قیسی انتخاب کرده است، همانند برون می باشد. بجای طرح اولیه،

۲۲
۲۳ مدیر سالن قبل از هرگونه اقدامی، ابتدا با همه کلیه سالن هایی که در

۲۴
۲۵ اهداف و جاهای مستر امفعال قرار داشته، در اجابت و سپس با استفسار از

یک تیم طراحی دکوراسیون، پوسته ها و دکور مورد نظر خود را جمع می
سازن خود، سفارش دارد به همین دلیل، دکور این سالن را در هیچ کجای

امروزان نخواهد یافت

از نظر مکانی نیز این سالن در خیابان تفریحی واقع است که در زمان افتتاح

سالن، عمارت ۲ آراگاه وجود داشت.

(۵) افراد people

در سالن آراگهی، افراد بیمار معتمد هستند. یک آراگه خوب ابتدا باید

با اسامیل خود توجه کند و یک تیم و اسامیل منحصر به فردی برای خود انتخاب نماید.

مدل هوی خاص خود، مدل ریس خاص خود و مدل لباس خاص خود.

همه این موارد برای جذب مشتری بسیار بسیار حائز اهمیت می باشد.

از طرف دیگر، ساندوال نیز باید شامل همین قانون باشد. اسامی که

در یک سالن در مقابل با مشتریان هستند، بسیار اهمیت دارد که چه رفتاری،

چه ظاهری و چه کیفیت کاری ارائه می دهند.

Arman

Subject:
Year: Month: Day:

فرایند (۶) Process

اینکه یک سرویس دهی به چه صورتی انجام می شود، برای سالن بسیار مهم است.
در بسیاری از گامی قعی سعی بر آن شده که در زمان سرویس دهی به مشتری،
مآطای احوال، مآیل رفاهی و لادی وی تأمین گردد تا لذتان زمان را
حسن نلند و مآیل به انعقاد بیستر از خدمات داشته باشند. و بدینال آن
مآیل به لادی بیستر

شواهد فیزیکی (۷) physical evidence

تمیزی و تعافت دائمی سالن، لعی لذت و مآیل اصلی بسیاری از گامی قعی بود
است. و همیشه سعی شده تا مآیل مکن از بهترین و مآیل دکوراسیون و
و مآیل مورد نیاز کار را از بیتری انعقاد شود تا مشتریان بیستر
رضایت اراسته باشند.

Arman