

CAZA CLIENTES

QUEREMOS ESCUCHARTE: CUENTANOS COMO QUIERES BRILLAR.

“En búsqueda de nuevos clientes”

Para poder empezar con la fase estratégica del plan de Marketing, debemos detectar las necesidades de los futuros clientes, para poder adaptar la oferta y elaborar estrategias con el objetivo de captar nuevos modelos en el taller.



1 ¿Con qué género te identificas?

- Femenino
- Masculino
- Otro / Prefiero no decirlo



6 ¿Cuáles son tus principales prioridades cuando eliges un servicio de imagen personal?

- Precio
- Calidad
- Variedad de productos/servicios
- Atención al cliente
- Ubicación



2 ¿En que rango de edad te encuentras?

- Menos de 18 años
- 18-25 años
- 26-35 años
- 36-45 años
- 46-60 años
- Más de 60 años



7 ¿En qué horario prefieres acudir?

- Mañanas
- Mediodías
- Tardes
- Horarios flexibles



3 ¿Con qué frecuencia visitas una peluquería?

- Semanalmente
- Cada 2-3 semanas
- Una vez al mes
- Cada 2-3 meses
- Solo en ocasiones especiales



8 ¿Cuánto sueles gastar en cada visita al salón?

- Menos de 20 €
- 20 – 40 €
- 40 – 60 €
- Más de 60 €



4 ¿Qué servicios sueles contratar en la peluquería?

- Corte de cabello
- Coloración o mechas
- Peinado / recogido



9 ¿Qué esperas obtener de los servicios que contratas para tu imagen personal?

- Un cambio de look
- Mejora de bienestar físico y emocional
- Ahorro de tiempo (por ejemplo, con un servicio express)
- Otros



5 ¿Que champú sueles usar?

- Supermercado
- Profesional
- Ecológico



10 ¿Qué te motivaría a recomendar nuestro salón a otras personas?

- Buen precio
- Buena atención
- Resultados satisfactorios
- Promociones o descuentos



Vuestra colaboración nos ayudará a mejorar la oferta y mejorar las estrategias de marketing del taller de peluquería del IES El Cabanyal.