

Jornada da Cliente de Estética - Automação de Marketing

Objetivo: Receber bem as novas clientes, criando uma ótima experiência e convertendo a primeira venda.



Clínica de Estética

Cliente

1

Sistema enviou um E-mail de boas-vindas e avisou a avaliadora para fazer contato com a cliente pelo CRM.



Elen teve interesse nos serviços pelo site da sua clínica.



Elen ficou feliz com o pronto atendimento do E-mail e na sequência recebeu uma ligação para agendar o atendimento.

Cliente agendado!



2

Ao terminar o atendimento a cliente recebeu por SMS um voucher com desconto para adquirir um plano.



Vendeu um plano de depilação. Sistema enviou uma pesquisa de satisfação.



3

Deu nota 9 para o atendimento.



4

Recebeu mais um SMS para indicar uma amiga e ganhar outro bônus.

Recebeu uma indicação da cliente Elen!



Essa experiência da cliente de estética contou com 4 jornadas automatizadas, incentivando a cliente a comprar e indicar em menos de 10 dias.

Crie o momento perfeito para sua cliente comprar!