

Model SaaS

na lekcji przedsiębiorczości

Case study



Kasia prowadzi w średniej wielkości miejscowości swój salon fryzjerski. Kasia ma swoich stałych klientów ale nie pozyskuje nowych. Chciałaby zainwestować w swoje umiejętności, ma odłożone pieniądze na szkolenie ale zdaje sobie sprawę, że stali klienci nie skorzystają z nowych usług.

Nowo powstały barber shop spowodował również lekki odpływ męskiej klienteli.

Kasia nie ma strony internetowej a w jej mieście nie ma firmy która by się tym zajmowała. Dodatkową udręką jest dla niej dzwoniący w trakcie strzyżenia klienta telefon, który jeśli odbiera powoduje lekką frustrację obsługiwanych w tym czasie klientów. Dodatkowo ma utrudniony kontakt z klientem ponieważ w swoim zeszycie zapisywała tylko godziny wizyt więc jeśli chciałaby ją odwołać to nie ma kontaktu z klientem. Użyłem również czasu przeszłego bo zeszyt z zapisanymi wizytami zawieruszył się w trakcie porządków więc Kasia czeka aż ktoś przyjdzie.

Zadanie:

Zaproponuj działania, które Kasia może wykorzystać by rozwiązać problem związany z umawianiem wizyt oraz zaistnieniem w Internecie. Pamiętaj, że nie ma w tym obszarze żadnego wsparcia.