

## 医美护肤美容院资讯平台开发（功能搭建）

产品名称	医美护肤美容院资讯平台开发（功能搭建）
公司名称	千汇凡网络科技（6年开发公司）
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区东英科技园
联系电话	WX：916966649 13729039903

### 产品详情

近几年，去咨询化概念在医美愈来愈盛。

有些医美机构已经不设咨询岗位。

当然不可否认，有些机构咨询岗位也等同于无。

医美护肤美容院美容培训开发功能，医美护肤美容院美容培训开发软件，医美护肤美容院美容培训制度软件开发，医美护肤美容院美容培训系统开发，医美护肤美容院美容培训软件开发系统，医美护肤美容院美容培训销售系统开发，医美护肤美容院美容培训系统开发平台，医美护肤美容院美容培训系统开发制度，医美护肤美容院美容培训软件开发功能。

但这是否意味咨询已在医美逐渐淘汰？

不如暂时把医美咨询这个岗位职场未来放到一边。

先看看通常医美咨询的未来是什么。

通过具体案例看看医美咨询职场未来发展之路。

合伙人H

H现在是一家中型医美机构的合伙人。

她在担任医美咨询师时，因业绩突出得到老板认可。

在一家新机构筹备时，老板直接给出合伙人和运营院长职务诚邀她加入。

作为颇有野心，能力不差的H当然抓紧这个机会。

虽然刚上岗时略显生疏，但随着主抓业绩的增长，很快赢得大家信服。

管理也变得如鱼得水，已成为机构的主要负责人和核心合伙人。

每年分红都远超过工作薪酬。

事实上，如H一样变为合伙人和管理者的医美咨询师不在少数。

医美机构当下的负责人有相当部分都有医美咨询师的职业背景。

特别是渠道机构，更是不在少数。

身为一线的医美咨询师，无疑是接触客户多的岗位。

熟悉客户，了解客户，在医美行业尤为重要。

这也是医美咨询师得以升级为管理者合伙人的主要依托。

销售精英J

和愿意晋升的H不同，J的岗位一直是咨询师。

不是J没机会升职，而是嫌管人太麻烦。

耽误事还浪费赚钱时间，还得处理复杂的人际关系。

有这个时间，不如扎扎实实地去挣钱。

实际上J的收入也不低，得益于自身的销售能力和服务。

J和很多医美机构都有良好的合作关系。

每当机构新开或者活动大促时，都会临时请J去帮忙。

J如同医美行业内的雇佣兵一样。

在保证收益同时也保证时间自由。

事实上越来越多的医美咨询师也希望如同J一样。

不守在一家机构，与每家机构都能平等合作。

时间自由还能挣钱，特别是到哪去支持也都能和睦相处。

毕竟别人也知道，彼此不存在职场竞争关系，也就不存在抢位置抢资源。

不如客客气气相处，以后也好相见。

就连老板，碰到啥事也是商量着来。

基本功扎实，走到哪也不怕吃不上饭。

把销售做成技术精英的优越感，也未尝不是一个优选。