

# 潍坊本地易地推专业美容院拓客公司，下店卖拓客卡团队，客户不愿办卡原因解析

|      |                                      |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 潍坊本地易地推专业美容院拓客公司，下店卖拓客卡团队，客户不愿办卡原因解析 |
| 公司名称 | 河南易地推市场营销策划有限公司                      |
| 价格   | 100.00/件                             |
| 规格参数 |                                      |
| 公司地址 | 河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号         |
| 联系电话 | 19937869661 19937869661              |

## 产品详情

第五个不愿意办卡的原因：办了卡之后服务反而没有那么好了

也有不少人担心，美容院一旦卖了卡、收了钱，就会开始不重视客户，服务质量反而会比没办卡的差劲，宁愿每次不想收会员价，也想通过补办卡保住服务质量。

一、知道客户有这种心思，就得举例加保证来消除顾客的疑虑。

说明办了会员卡后会有专门更\*\*的美容师服务，比如办卡前可能是一位美容师服务一位顾客，但是办了卡之后呢，可以三位美容师之间你选择一位来服务，你告诉他们，如果会员对美容师不满意，可以直接投诉美容师。因此，美容师会受到店长的惩罚。以此来让顾客放心的办卡。

第六个不愿意办卡的原因：顾客担心预付款安全性

老板们卷款跑路，早就不是什么新闻了，因为跑路的人多了，顾客心理上就留下了阴影。

在你这里办了卡，充了那么多钱，哪天冷不丁你跑了，我的卡钱找谁要去。那假如拒绝的原因是这个，那么问题就是在美容院的预付卡上保障。那怎么做保障呢？该去做备案的去做备案，该去银行交保证金的就去交，按照法律程序把必要的保障为消费者做齐、做全了。

有必要的时候，可以将工商局的预付卡管理办法和美容院已经办理手续的证明一起出示给消费者，打消他们的疑虑。

办会员卡时，订立合同也能增加顾客对美容院的合法性、正规性的信任度。

同时美容行业也更需要像这样能负责任、敢承担的商家。

第七个不愿意办卡的原因：美容师过度的推销

想让顾客们长期进店的老板们，切记有时候不要光想着挣快钱，要兼顾服务质量，没有什么不好的，这样能双赢。

下面的这些问题，如果你也面临着：美容院怎么样自己的生意火爆起来

美容师不懂拓客 不懂销售 不会压单 没激情

拓客活动留不住客源，同行越来越多，顾客越来越刁 价格一让再让

每月活动频繁，伤客严重，老客户不断流失

没有新客人进店，每月业绩不稳定，导致员工流失

缺少新员工，招的员工学会了就跑，店内缺少良性竞争

老员工非常懒散，老板被老员工绑架

店里无标准服务流程，客人满意度低