

# 山东烟台本地美业下店卖引流卡团队联系方式，美容院顾客不愿意开卡怎么办，怎么处理

产品名称	山东烟台本地美业下店卖引流卡团队联系方式，美容院顾客不愿意开卡怎么办，怎么处理
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

今日和大家分享一个很多美容店员工都经历过，而且非常头痛的问题。就是咱们给客户推卡的时候，客户有的时候会以“过两天”、“下次下次”、“以后再说”等借口婉转拒绝我们的推销。那么美容院顾客不愿意开卡怎么办，怎么处理这种情况该如何应对呢？

从字面上的意思理解，就是现在不办卡了，说不定下一次会办。但稍经验丰富的美容师都清楚，事实上往往客户好长时间也不会来了。客观的深入分析，这里边还是会有挽回的可能。客户说“过几天再来”，这句话其实也没说死，没当面说再也不来了。

在这句话背后，可能会有三种情况：

### 一、顾客有购买意愿，但对价格有意见

要是客户说“下一次来再办卡”或者是“XXX美容院还是可以的，再考虑一下”等类似的话，是想要通过这个方法，压迫美容师，释放出来更加好的条件来。

倘若这样的情况，客户嘴巴在讲过几天再来看看，但说出来以后，不会马上就不理美容师，反而是在等待！

在等待美容师拿出更加好的条件来留住她。

美容师须要详细介绍办卡带来的好处，并且尽量要从各个视角来说服客户，例如：姐，您小区在附近，可能您下班每次都会路过吧？这样肯定会回想起来在我们家开了卡，并且现在开卡多特惠啊，还给您免费赠送一次脸部护理呢，您近期不是正好想做一次过敏修护嘛！更何况我们俩这么熟了，以后您来一块说说心里话多好啊。

## 二、顾客真过两天来，今天的确有事

这样的概率并不是很大，但是美容师也一定要注意，可能会因为客户今天不方便办卡，有可能是客户今天没带够钱，甚至可能是由于客户心情不太好。

一定要注意，客户说明原因的时候，应当是表情很正常，神态也很淡定从容，这是因为事情是真实发生，自己也的确打算过几天再来，心里不发虚，表情自然而然正常。

## 三、顾客已确定不买，但碍于情面拒绝

当客户感觉店内产品和服务找不出大毛病但是却不动心的时候，自己\*终还是不购买的时候，有些客户就会感觉不好意思，狠不下心当面说不买，可以说是给美容师一个面子，给大家一个找台阶下。倘若这样的事情，客户心里多少有点愧疚，往往会称赞一下门店或是美容师的服务，并且是面带笑容。

## 四、分析一下顾客为什么不开卡？想让顾客主动开卡，首先要规“避风险”——即分析顾客为什么不开卡？不开卡的原因有哪些？

- 1、不够专业；
- 2、服务不好；
- 3、太过营销；
- 4、环境因素；
- 5、性价比不高；
- 6、其他：没时间耗卡、开卡后怕没保障、开与不开没区别等。

无论哪种情况，不要放弃，采取挽回策略！首先要进行判断，通过顾客说这话时的配套内容、表情和动作，初步判断出来是哪一种情况，然后迅速采取对应的挽回策略。

小编给大家推荐几种策略，可轮流使上：

- 1、主动提出给顾客留资料

2、利益驱使法

3、请顾客留下联系方式

4、反省