

台州美容养生专业下店卖拓客卡引流团队，美业拓客留客项目方案设计

产品名称	台州美容养生专业下店卖拓客卡引流团队，美业拓客留客项目方案设计
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

俗话说“万事开头难”，美发店的工作也是如此。美发店怎么做才可以吸引顾客，如何吸引顾客进店是美发店面临的首要问题。针对美发店理发如何拓客，小编今天来和大家分享分享。

理发店，美发店拓客之前要知道鱼儿爱吃什么

一般情况下，美发店开完早会后，如果没有顾客进店，美发店服务人员就应该想方设法吸引顾客。

那么怎样做才能吸引顾客进店呢？就像钓鱼之前要知道鱼儿爱吃什么一样，要使顾客进店，首先要知道顾客喜欢什么样的店面。

温馨提示：顾客心理都是从众心理

现实生活中，大部分人对于陌生事物都不会轻易接近，总是希望他人先去尝试。

当看到其他人有了一个漂亮的发型后，也觉得这样的发型不错，其他人在某个美发店做了漂亮的发行后，也会寻找这个店去做发型。

这个就是顾客的从众心理。在美发店刚开业的时候，没有顾客的时候，要让员工扮顾客，在里面吹风啊、做发型啊。

这样就觉得这个店有了**，顾客也容易近来，这样一来，就能带动更多的顾客进店，形成良性循环。

温馨提示：不同类型的人，从众行为的程度不一样：

一般而言，女性的从众心理高于男性；

性格内向、自卑的人其从众心理高于外向、自信的人；

文化程度低的人其从众心理高于文化程度高的人；

年龄小的人其从众心理高于年龄大的人；

社会阅历浅的人其从众心理高于社会阅历丰富的人。

从众心理，通俗地解释就是“大家都这么认为，我也就这么认为”、“大家都这么做，我也就跟着这么做”。

对于美发服务人员而言，如果能有效地掌握和调动顾客购*行为中的从众心理，将有助于交易。

这就要求服务人员善于营造氛围。那么该如何营造氛围呢？

店里的产品变不了，也换不了，美发店的位置也不能变动，产品的摆设也不能随时改动，唯一能够营造氛围的就是服务人员自身。

服务人员该怎样营造氛围吸引顾客进店呢？

正确的吸引方式是：店里没有顾客的时候，在店里不停地忙碌-----擦桌子、整理产品、相互之间吹发型……

这些是*能吸引顾客上门的方法。

忙碌的服务人员让走在店外的顾客看到后，会认为这家美发店的生意很好，而生意好就意味着产品好，产品好，顾客才会有安全感，才会下意识地走进来看看有没有适合自己的产品，这样进来一个顾客，就会有第二个顾客进来，从而形成良性循环。

由上面的分析可以得出：

顾客喜欢走进那些忙碌的店面，服务人员的忙碌可以成为顾客进店的“诱饵”。

