

# 郑州美甲学校 全国具专业的美甲经营管理公司

产品名称	郑州美甲学校 全国具专业的美甲经营管理公司
公司名称	河南顺华化妆品有限公司
价格	.00/普通
规格参数	
公司地址	郑州郑州市紫荆山路56号
联系电话	0371-60231826 15517176543

## 产品详情

郑州美甲培训 郑州美甲学校 全国最具专业的美甲经营管理公司

甲尚商学院赵老师谈——美甲店如何提升单店业绩

经过多年对服务型店面的调研与管理，发现想把单店业绩提升最直接影响到高业绩的因素有以下四条：

一、客流量 对于很多店面老板来讲，都知道客流量的重要，但知道归知道，起初店面开业时想着如何吸引顾客，于是发传单、做广告等客量上来后他们就比较满足，总觉得生意终于做起来了，于是乎就坐在店里等着顾客上门，这就是现在我经常讲到坐商的这类人，其实他们真的不知道，他们的顾客有多少已经被竞争对手给拉过去，坐吃山空（等死）。对于客流量本人有自己独立见解，无论你是新开的店面还是已经开了几年的老店都需要新客源。如果你告诉我，我们店客人已经很多了装不下了，那么我想说的是这些客人是你的会员顾客吗（VIP卡的顾客），如果不是就想办法把他们变成你的VIP会员，那么你还继续拓客（吸引新顾客）变成你的会员，如果你的会员顾客很多已经没时间服务新顾客，那么恭喜你你可以开分店了。要不你高端的顾客会离你越来越远。关于拓客吸引新客人，这项工作必须提前做好计划，什么样的顾客适合你？这项工作需要完善的系统要让整店员工都为之努力并切身的利益与其息息相关。简单点来说，最起码一年四个季度，以每个季度设定不同的拓客主题，每年最少要进行四次的大型拓客活动。

二、客单价

对于美甲店来说，你店面价格表设计的是否合理，直接关心到如何提升你店面客单价的因素，打个比方：我去过很多店，发现很多店面关于指甲护理这个项目上，就单一的价格表上设个价位，例如：指甲护理20元，那么你的员工在顾客进店做护理时也就收20元，顾客做完就走，如果这时你的护理有几个档次和价位，员工就简单的多说一句话，你们店在指甲护理项目上业绩将会提升20%—30%，别小看这个数字我所扶持过的店面由于价格表的细分给其业绩带来很大的改善。

三、办卡率 在上述提到客流量时，讲到你VIP客户，很多店面都有相关运营数据，想要提升店面业绩通过整店运营数据就能清晰知道在办卡率上面有多大的提升空间。例如：很多店面在老顾客前期办卡时由于是新店及顾客第一进店，他们选择办卡往往以次卡为主，如果通过数据你会发现这类顾客占店面会员顾客数量很大部分，那么我们在设计办卡活动时就针对该类顾客进行运作。另外，如何提升员工办卡率和销售能力，我了解过很多店面，很多老板在设定办卡提成和现金提成上出入非常大。可想而知员工都不傻如果你是员工愿意做吗。如果想让员工参与办卡首先确定合理的办卡提成，最起码不能比现金出入很大，再者提升其销售能力给予相应的专业话术，最后给顾客足够的诱惑让其最终成交。

四、耗卡 顾名思义，耗卡就是让老顾客将卡内现金进行快速消费，提升老顾客业绩有个永恒不变的定律“消耗=销售”没有消耗何来的业绩销售。在说到消耗时，先讲讲如何让老顾客准时进店及解决预约难问题，每次针对这个问题和很多老板在沟通时，问他们你们顾客预约这块做的怎么样，他们给我答案是做了，再问做的怎么样，他们就说让员工打电话预约有

的说打了顾客说没空，那么我对于这些答案真很无助，预约是靠一个系统去完成的。例如：不管老顾客如何拒绝我们预约，我们都将雷打不动的进行，确定预约时间和相关责任人做到时间上的确定，再者预约顾客时倒入“劳动绩效考核”（全新的工资系统，以后我会讲到）让员工更主动更自觉的预约顾客，最后在前期设定办卡时将提升顾客进店次数给设定进去。

其实提升店面业绩非常简单，只有你每天重复做这些简单事情，业绩自然就提升。