针对美容院常见的经营管理难题，这些解决方案你一定得看！

产品名称	针对美容院常见的经营管理难题，这些解决方案你一定得看！
公司名称	广州微码互联科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道中379号
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

美业门店在经营管理过程中，时刻都有问题困扰着你，如：员工流失率高、员工服务质量参差不齐、门店营销拓客难、顾客留存率低.....怎么办？下面就针对这些问题产生的原因给出具体的解决方案，希望能对你有所帮助！

1、员工流失率高

这是让老板头疼的事情，培训好了，手上顾客朋友多了，美容师就有自己的打算，离开自己去找更高收入的地方。美容院管理系统如果美容师态度坚决，也不能告诉你很合适的理由，说明她真不想做了，这样的人坚决辞退。在团队里经常抢顾客不能合群的美容师坚决辞退。

解决方案：

美容师是你的员工，也是你的朋友姐妹，如果你真心像对待自己的亲姐妹一样，相信她也不会离开。

美容师担心的问题：如客源少，环境差，收入低，老板刻薄等。客源少一定收入低，老板要找问题：是人的问题还是环境，还是店里位置的问题，还是营销的问题，这是老板需要解决的问题。同时老板的性格直接关系到员工对你的忠诚度，人心比人心，亲情人性化管理。

对表现出色的美容师，重点培养，为自己开分店打基础。可以在开会的时候明确告诉大家，我以后要开若干美容院，店长就从你们当中提拔，并可以入股，做真正的老板。

在激励制度上，如果采取业绩量化的指标，只能将美容师服务减少，如果用简单的奖勤罚懒，只能将服务质量降低。能力强的美容师“奖”多了，容易跳槽或自己开店;能力差的美容师罚急了容易改行或重新选择老板。

所以对能力强的美容师要多“口头表扬”适当“金钱表扬”;对差的美容师要少“口头批评”多“暗中激励”。让能力强的美容师时时刻刻有危机感，充分调动大家的积极性、主动性，全面提高美容师的整体素质。用“心”去留住美容师，而不是一味的用钱去收买美容师。

2、员工服务质量参差不齐

很多美容院老板就直接给新人培训几天即上岗，原因在于培训和学习是要花时间和成本的，有一些美容老师也不是很正规，人才素质差异大，造成顾客感觉不舒服不专业，带来投诉。

解决方案：

美容院应本着对顾客朋友负责的态度，通过美容院管理系统对店里所有的美容师进行系统的培训，考核合格才能上岗。一个合格的美容师才能给你带来更多的回头客。

定期找美容师专家来店里培训，增强她们学习的积极性，在工资和提成上向她们倾斜，养成一个学习的氛围，谁专业顾客就多，收入就高，谁不专业，谁收入就底。让美容师感觉学习是为自己增加更多顾客和收入的思想。

3、顾客留存率低

顾客朋友为什么选择到你的美容院，一定有原因，专业还是环境，还是人员好等等，现在美容院到处都有，选择你，你就要好好的珍惜她关心她。

解决方案：

通过美容院管理系统中的客户管理系统，每天查看顾客档案，谁过生日最早就送去短信祝福，过年过节的促销活动和节日祝福都送到，以亲情感动人。不要把顾客朋友当“上帝”，把她们当成自己的亲戚和朋友对待，那她们就是你院口碑zuihao的传递者。

4、拓展客源困难

为什么把营销拓客放到最后呢，如果你把上面几个问题都解决了，其实也就没有必要过多的去注重拓客

了（营销还是不能少），因为维系好门店的老客就足以支撑门店的运转，再通过老客间的口碑传播，能给门店带来源源不断且质量较高的新客。

美容院一大经营难题就是如何拓展新客源，吸引更多的顾客。美容院的经营主要依赖于专业的美容技术、热情的待客服务和鲜明的店面形象这3个因素，若缺少一个，美容院的经营都不会很理想，而且也不会受到顾客的喜爱。

解决方案：

对于美容院而言，拓展客源最根本、最重要的方法应该是通过店内日常丰富多彩、独具特色的营销推广活动，向顾客宣传美容新技术、新产品，提供专业顾客留下良好的印象，来加强口碑的宣传效果。

在维护固定客源的同时，还要下功夫开拓新客源。在通常情况下，美容院的固定客源每年必须递增10%左右，这是美容院保持生意兴隆的关键。如果通过美容院营销拓客系统，就能帮助门店更快更精准的拓展新的客源。