

# 半永久纹绣培训学校/凰菲化妆美

产品名称	半永久纹绣培训学校/凰菲化妆美
公司名称	温州市凰菲化妆美甲咨询有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	温州市鹿城区府前街利府大楼第5层写字楼
联系电话	0577-88253936 18067789721

## 产品详情

凰菲化妆美甲sell/联系人:蒋老师,联系手机:18067789721,座机:0577-88253936,qq:674061483,网址:www.wzhfmz.com 学纹绣哪里好?全国知名纹绣学校在哪里?温州市凰菲化妆美甲咨询有限公司无论您是行业初学者,还是专业进修者,均可在凰菲国际化妆美甲学校学有所成,并逐步成长为业内精英!如需了解纹绣培训学院,学纹绣去哪里好,纹绣纹绣培训等信息,欢迎来电咨询!学纹绣哪里好?全国知名纹绣学校在哪里?温州市凰菲化妆美甲咨询有限公司无论您是行业初学者,还是专业进修者,均可在凰菲国际化妆美甲学校学有所成,并逐步成长为业内精英!如需了解纹绣培训学院,学纹绣去哪里好,纹绣纹绣培训等信息,欢迎来电咨询!纹绣师如何展现你的超值价值“值值值”!一、如何不被“价格”问题困扰?价格谈判是一门大学问,我们纹绣师每天都会遇到,处理好价格谈判问题需要注意以下几个方面:1、不要被顾客的购买习惯吓倒俗话说“买家没有卖家精”,顾客不知道产品价格中包含的成本和利润等要素,为了不吃亏就会大幅度讲价,无论纹绣师说什么,都会觉得贵,这已经成为了消费者的习惯,纹绣师不要被顾客的这种习惯吓倒。2、不要抱怨顾客随便砍价有些纹绣师听到顾客随便砍价就会抱怨,其实顾客并不知道产品的价格底线和成本底线,不知者不怪罪,随便砍价不是消费者的错。3、提高价格应对能力,增强价格信心价格应对能力是纹绣师应具备的重要能力。纹绣师要清楚产品价格所对应的价值,明白产品的卖点、优势和差异化,对产品价格有信心。价格信心来源于三个比较:一是和产品成本相比较;二是与同行的产品相比较;三是从硬件、软件、服务态度、产品质量上相比较。二、如何让顾客觉得“买得值”?耳听为虚,眼见为实,看上去值才是真的值。顾客最相信的是自己的眼睛,因此产品要想卖出好价钱,就要让顾客觉得“值”。1、让店铺看上去“值”让店面看上去“值”表现在以下几个方面:门头形象,店铺的装修要到位;门头干净,店铺和货架要整洁、干净;美容师的精神面貌积极向上。【要点提示】如何让店铺看上去“值”: 门头形象良好; 门头干净整洁; 纹绣师精神面貌积极向上。2、让纹绣师看上去“值”让纹绣师看上去“值”包括两个方面:纹绣师的精神面貌良好;纹绣师的专业化程度要高。对于专业化,形式比内容更重要,顾客判断导购是否专业,会从外表、穿着、道具、话术、微笑等方面考核。3、让陈列看上去“值”产品陈列是一门大学问,陈列强调“生动化”。陈列技巧还包括灯光的使用、POP海报的使用、堆头的使用、中岛的使用以及道具元素的衬托等。4、让道具看上去“值”纹绣师要学会使用道具营销,即使用相应的道具衬托和证明产品的价值。道具包括产品手册、客户的留言和表扬信等。5、让话术听上去“值”话术营销非常重要,“特、优、利、证”是话术营销中常用的一种方法。三、价格应对实战策略1.价格一定让你满意当顾客刚刚接触纹绣师,对产品还不是非常了解,就与纹绣师谈价钱的时候,纹绣师可以使用这句话术。当顾客看到产品价格标签后依然询问纹绣师价钱时,说明顾客觉得产品价钱有点贵,想和纹绣师确认一下,如果纹绣师就事论事,回答产品价格,就是不科学的做法。纹绣师应该说“价格一定让你满意”,这

样回答的好处是，顾客不会因为价格问题与纹绣师谈崩，谈判还能进行下去。随着顾客对产品的需求越来越强烈，对价格的敏感度就会下降。2.进行价值塑造价值塑造得越成功，顾客的满意度越高，成交的可能性就越大。进行价值塑造时，纹绣师可以增加产品的卖点、利用信息不对等因素或者其他因素给产品加分，比如先进的工艺、顾客转介绍率高等，告诉顾客产品值得这个价格。3.节奏掌控纹绣师与顾客进行价格谈判时，一定不能先着急。比如，产品的标价是1800元，最终可以降到1500元，导购可以分为三个梯度降价：1750元、1600元、1550元。刚开始让步可以大一点，后来让步越来越小，掌握好让步的节奏。纹绣师每让出一小步，都要提出相应的条件，比如可以要求顾客常来，或者是介绍其他消费者；而且每让出一小步，都要死死地顶住，不能让顾客觉得还有讲价的空间。4.让顾客看到努力如果顾客觉得纹绣师在价格让步中很轻松，就会进一步与纹绣师进行价格谈判，因此，在价格谈判时，纹绣师要通过语言、表情、肢体动作等让顾客觉得已经尽力了。

#### 四、如何解决五类价格异议

第一类：认可产品，但觉得价格太高有些顾客认可产品，但坚持认为价钱太高。其实在本质上，产品“贵不贵”就是“值不值”的问题。因此遇见这种异议时，纹绣师就要进行价值塑造，让顾客觉得产品有卖点。如果已经进行了价值塑造，顾客依然觉得产品价钱高，纹绣师就可以考虑给顾客一些小赠品或者其他服务项目。第二类：挑剔产品，与其他产品比较顾客如果总是挑剔产品，说明他属于分析型，纹绣师此时要摆事实、讲道理、引用数据与顾客进行充分的沟通。当顾客将产品与其他纹绣师进行比较时，纹绣师不能贬低其他纹绣师，而应该找出产品的差异化，并且强调、放大该差异。第三类：讨价还价是纠缠不清当顾客总是在价格问题上纠缠不清时，纹绣师要让顾客明白产品的价格底线不能再降了，还要照顾顾客的情绪，用小赠品进行贿赂。第四类：以老客户为条件要求降价有些顾客以老客户为条件，要求进一步降低价格。店铺对于老顾客的优惠往往是比较大的，如果老顾客依然要求降价，纹绣师可以在个人能力所及的范围内给顾客一些服务，并且提出其他相应条件，比如介绍其他顾客等，这叫做捆绑销售。第五类：企图放弃赠品来降低价格有些顾客宁愿舍弃赠品也要降低价格，此时导购一定不能妥协，因为一旦降价，就会导致老客户之间没有被公平对待。纹绣师要让顾客明白，选择赠品比降价更有优势，因为赠品只有特定群体才能获得。

鳳菲国际化妆美甲培训学校联系人：蒋老师18067789721座机：0577-88253936地址：温州市鹿城区府前街利府大楼A栋写字楼5楼（五马街路口）