

不开店的纹绣师怎么做?大禾纹绣商学院回答您

产品名称	不开店的纹绣师怎么做?大禾纹绣商学院回答您
公司名称	深圳美赋菁英医学美容教育培训有限公司
价格	1.00/个
规格参数	不开店的纹绣:不开店的纹绣师怎么做?大 不开店的纹绣:不开店的纹绣师怎么做?大 不开店的纹绣:不开店的纹绣师怎么做?大
公司地址	深圳市福田区梅林街道孖岭社区凯丰路28号富国工业区厂房1栋301-17房（注册地址）
联系电话	17891994898

产品详情

不开店的纹绣师怎么做?大禾纹绣商学院回答您对于纹绣这项技术而言，成本低收益高，在美容行业里面一直是备受追捧的一个项目，大街小巷有各种大大小小的店在做纹绣，还有一些高端的美容院和专业的美容医院也在从事纹绣，对于很多学员而言，学习已经花费了不小的开支，还要筹备开店，聘请人员，前期实在是比较困难，那么纹绣如果不开店可以吗，要怎么做呢？

1、上门服务或者是约客户上门

大多数做纹绣的人一般都会先从朋友圈开始出发，量不大，选择从亲戚朋友的朋友圈进行发展，可信度高，但是价格一般收不起来，但这个阶段也是为了给新纹绣师一个锻炼的机会，从沟通到操作再到后期的养护以及客勤关系的维护都是一门学问。现在有很多人模仿网约模式，可以把顾客约到自己家中或者上门进行服务，省去了开店的成本。那么对于这一点，纹绣师服务态度则至关重要，都说现在是拼服务的年代，顾客对于自由纹绣师选择的一个很大的因素也是服务，对于选择这一个渠道的纹绣师就要把自己的服务做好，不管是术前还是术后。

2、寻求与其他商家合作机会

针对第一种网约的方式做纹绣，说实话，客源实在是太有限了，加上现在纹绣这么普遍的情况，谁的朋友圈没有一两个做纹绣的呢？选择与商家合作是确保客源的最主要方式。很多人虽然知道这一点，但是苦于不知道该怎么开口去谈这件事，不开店的纹绣师怎么做？大禾纹绣商学院回答您给到几点建议：

观察，先观察商家的客源情况，了解顾客多不多，年龄层次和职业状态大概是哪个层面的，以此来判断其是否具有消费能力。

准备，准备好自己的作品和资历，这将是您与商家洽谈的筹码，同时也要规划一下合作的协议内容以及收入分配，显得您更为专业。

洽谈，如果商家有意向，则单刀直入，制定价格，划分责任，签订协议，约定合作时间。如果商家有疑问，则表述纹绣合作给商家带来的利益，激发商家的兴趣，加强信心。

双方合作要有明确的责任保护制度，明确违约责任和赔偿，既要做一名有良知道德的商人也要适时保护自己的权益。

其实对于纹绣这个行业，从来不缺好的技术人员，要想拓宽自己的客源，还需要自己多想办法结合同行成功的案例，开发出一条适合自己的道路。

不开店的纹绣师怎么做？大禾纹绣商学院回答您