

新手纹绣师,现在入行难吗?大禾纹绣商学院回答您

产品名称	新手纹绣师,现在入行难吗?大禾纹绣商学院回答您
公司名称	杭州大禾网络科技有限公司
价格	1.00/个
规格参数	新手纹绣师,;新手纹绣师,现在入行难吗 新手纹绣师,;新手纹绣师,现在入行难吗 新手纹绣师,;新手纹绣师,现在入行难吗
公司地址	浙江省杭州市萧山区城厢街道人民路51号五楼796 (注册地址)
联系电话	18117380346

产品详情

新手纹绣师,现在入行难吗?大禾纹绣商学院回答您

第一、技术是基础和前提，找对学校是入行的关键一步。

如今的市场上充斥着可以做半永久的地方，有美容院、有私人工作室、就连美发美甲店也开展了纹绣项目，很多同学抱怨，学完之后找不到工作，没人愿意雇佣没经验的纹绣师，即便是美容院上班的纹绣师也待遇不高，多数都选择自己开一家工作室。而开了工作室也并不意味着无后顾之忧了，多数同学抱怨很难自己一人把工作室做的有模有样，客源还是最难攻克的一关。

大禾在此给大家一些小小的建议。

首先，技术永远是你与别人竞争的核心武器，有些人不惜花重金去学习，回来第一个月就把本钱赚回来了，而有的人不舍得花钱，花一两千去美甲美容店去学习，甚至有的不要学费只需要帮美甲美容店上上班就能教你学纹绣，学了一两个月甚至半年也没学好，要么花着钱，要么耽误了时间，也消磨了自己的信心。所以说，对于半永久纹绣来说，时间就是金钱，找到靠谱的纹绣培训机构早学会技术才会早点赚钱，学的越慢你的竞争压力越大。

也许有人问这里为什么是纹绣培训机构而不是纹绣培训学校呢？在这里我们就扒一扒纹绣培训学校和培训机构的区别了。

第一：培训机构是随到随学，可以灵活运用时间。而不像培训学校有规定的时间和课程，这对于上班族和开店的宝宝们来说无疑是最佳选择了。

第二：由于有随到随学的前提条件，培训机构可以做到一对一的教学，专业的老师甚至可以一对一手把手的教你学习，这样能助你快速而且有效的提高。并不用像培训学校一样，直接大课教学，一次性带过不管单独学员是否接受与否，这对于担心自己接受能力稍微差一点的宝宝可是重磅打击了。

第三：培训机构包教包会，对你的技术学习更有保障。并且合同齐全，丝毫不比培训学校逊色。

第四：我们有针对大禾自己学员的终生免费进修政策，以后任何时间过来进修都是免费的哦~这是最强的后期服务保障，可是合同明文规定的哦~

第五：除了这些，大禾纹绣培训机构，老板就是老师，直接教学更有责任心。大禾不需要外聘纹绣教学老师，所以在成本控制方面更优越于纹绣培训学校，所以学习费用相对纹绣培训学校还更加优惠。这可是资金上有困难却一心想要学习技术变强大的宝宝们福音啊！！

其次，刚刚学完技术需要大量实操，要找老师负责的地方学，不能只为贪图学费便宜，当然老师光是负责也是不够的，因为没有强大的理论教学经验，只有实操经验的老师不能很好的把自己的经验教授给你。说到这里很多同学会有同样的疑问，到底是培训学校好呢还是培训机构好呢？其实二者都有利弊，学校的理论知识多，实际操作少，而培训机构实操多，并且理论知识照教不误，而大家都知道，只有理论结合实践才能把技术学到手。

在此不得不提一下大禾“培训机构与美容体验店相结合”的教育方式。何为“培训机构基地与美容体验店相结合”呢，就是每一位在大禾韩式半永久培训机构培训的同学都可以在大禾现场美容体验店里进行实操学习和锻炼。有强大的理论支撑实践才能更好的学习。

大家可以试着定一个目标，你的目标是开一家工作室；或者是年终你要赚多少万；或者是你的店要成为本地影响力最大的品牌等等。此目标一定要根据你目前的实际情况而来选定。如果你目前技术都没掌握好，那你要半年内就要成为本地做得最好的技术品牌，恐怕也不太现实。毕竟一个新人技术上、从零到掌握再到稳定成形，是需要半年时间左右的。第二、有效分配时间学习同时做好职业规划。我们有的同学认为我技术不擅长的時候，还是先专注技术，等我学会技术了，再来学营销推广。（有多少人是这样想的？）

其实大家都知道，掌握技术到进入社会实操，这个时间段是尤为重要的。多少同学学会了技术，却没有实操的机会，还没真正踏入纹绣市场，就被现实打败了。新人一定要在学技术的同时，就要为自己如何找顾客，如何找实操机会做准备。

我们在学技术的同时，也要多学一些营销运营类的知识，参加一些纹绣行业专业的营销课程。

在大禾最近的公开课里，给大家讲到该如何做半永久营销，帮助大家分析和定位。如果你的目标是年底要开一家半永久工作室，那你这半年就要给自己分析你的目标。你主要服务哪个年龄段、哪个阶层的顾客，那么你这些顾客大部分都聚集在哪些地方。那么你要在哪个地段位置开工作室才更容易服务到她们。你要收多少的价位，你的定价是否符合这些顾客群体的消费能力，你的工作室如何装修才能满足这些顾客的喜好，哪些细节才能提高你的服务品质，从而帮助你提高价位。

你不通过学习，你如何找到合适的顾客群体，你如何定位才符合你本地市场的需要，你要掌握哪一种眉眼唇技术才能吸引更多的顾客，你不学习，你不知道开业并不是开始，因为开业活动之前你要提、前至少一个月的铺垫和蓄势。第三、后入行的人应该找到自己的核心竞争优势

现在有很多学员抱怨，学习后也是白花钱，市场上做纹绣的太多了，竞争开始激烈，市场也要饱和，但事实上是这样的吗？据相关调查，中国年轻女性80%中出门前是需要化妆的，而这些化妆的女性中又有多少是做过半永久的呢？半永久市场真的在饱和吗？还是你没有核心的竞争力去与先入行的纹绣师抗衡

?

大禾韩式半永久培训采用小班制、一对一教学，大量实操机会为学员提供更多技术指导。与传统培训机构不同的，大禾韩式半永久注重网络、品牌、口碑三大营销，为每一位学员量身定制适合自己的职业规划、创业方案。在这里学习不仅无隐形消费，更解决学习之后的烦恼。

大禾韩式半永久培训，开创行业新体系，将传统美容半永久行业与互联网平台优势相结合，与旗下纹绣、美容平台一同打造互联网美业O2O。致力于为每一位行业伙伴量身定制适合自己的职业发展道路，并且提供从学习、就业、创业全方位一体体系的服务与扶持。目前大禾韩式半永久培训平台已经拥有一流的师资团队、网络营销团队及平台技术开发团队。

大禾认为，现在是半永久纹绣行业的发展期，入行越早的人前期红利越大，但现在入行也并不算晚，只是相对于之前入行的人要付出更多的努力和精力。不论你是想开一个属于自己的工作室，还是想开一家小有规模的美容院，做好品牌营销都是关键。尤其是打算小本投资，在自己开一个小型工作室的同学们，更要懂的经营品牌，给顾客品质和技术双重保证才能让顾客放心消费。