

如何做好一个纹绣师?大禾纹绣商学院回答您

产品名称	如何做好一个纹绣师?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	如何做好一个:如何做好一个纹绣师?大禾 如何做好一个:如何做好一个纹绣师?大禾 如何做好一个:如何做好一个纹绣师?大禾
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

如何做好一个纹绣师?大禾纹绣商学院回答您

纹绣师的性质有很大部分是做好服务，很多纹绣师觉得生意不好，有可能是你的服务没有做好，那么纹绣师应该如何做好服务呢？

大禾纹绣给大家介绍一个服务法则：峰终定律

用好峰终定律，用10%的成本提高客户100%的用户体验。峰终定律是指人们对一段体验的评价由两个因素决定，一个是过程中的最强体验，一个是结束前的最终体验，过程中的其他体验对人们的记忆几乎没有影响。

大禾纹绣营销课上关于运用峰终定律提升客户的体验也讲到这一内容，学员是做半永久纹眉的，在制造峰的体验时，她们可以这么做：1、客户敷麻药的时间空隙给客户洗点方便吃的水果，2、客户做眉毛的时候给客户盖个毯子，3、当着客户的面拆一次性刀片，4、做眉毛过程根据聊天节奏夸客户，5、做之前给客户敷面膜，6、店内放香薰、轻音乐，7、遇到饭点自己做饭给客户做上或者给客户点份外卖。

制造终的体验，她们可以这么做：1、做出客户满意的效果，就好比理发，2、给客户送个洗头卡，3、给客户送点修眉小套装，4、送别的项目体验券，5、给客户说推荐一个好友做眉毛可以返现30%，6、客户做完项目给她化个妆，然后再给他拍一张照片，7、说明发朋友圈免费补色一次，就好比吃饭发朋友圈下次可以免费吃。如何做好一个纹绣师?大禾纹绣商学院回答您

这些制造峰终体验的小技巧可以根据自己的实际情况的选择去做，不是每一项都要做到，多了反而不好，我的学员就是运用了当中的几个小技巧，顾客的满意度明显提高，回头客明显多了很多。

能为顾客提供极致的服务，不仅仅只是态度上以客户为主，而是真正站在客户的角度去想问题，在大禾纹绣营销课上，我们很多次跟学员强调服务的重要性，服务对于成交而言起到60%的作用，销售是融合

在服务里的。

大禾纹绣营销里的学员们的服务流程就会按照上面讲到的方法去操作，越来越多的人月入过万。如何做好一个纹绣师?大禾纹绣商学院回答您