

皮肤管理加盟排行榜 发掘潜在顾客的需求 朴荷

产品名称	皮肤管理加盟排行榜 发掘潜在顾客的需求 朴荷
公司名称	无锡鑫展企业管理咨询有限公司
价格	99000.00/店
规格参数	品牌:朴荷 总部:无锡 加盟:10万+
公司地址	无锡市滨湖区绣溪路50号3号楼14楼东南（注册地址）
联系电话	18115414246

产品详情

朴荷皮肤管理加盟店投资说明

我们到现在有160家左右的门店，19年计划200家.现在在深圳、大连、重庆、成都、山东、山西、上海、江苏等地遍地开花，光无锡一个地区我们就开了近2家。

很多都开了一家又一家，宜兴店开了一家三个月回收成本后又在重庆开了一家。我们有一个加盟商一个人开了5家店。现在好的位置都在抢。

加盟投资从9.9万到3万不等的，现在主流加盟是55万和88万的。总投资费用按目前店铺反馈数据来看大概在90到150左右不等。

可以毫不夸大地说，顾客就是皮肤管理店的上D。没有顾客，皮肤管理店就没法运营。如今多变的消费观正在改写行业的发展趋势，创新思路，才是留住顾客的关键。分享皮肤管理店加盟创新思路的7个关键点，希望对皮肤管理店能有所协助。

一、挖顾客痛点

皮肤管理店可采取“察看”的开发计划，由开发团队直接访问顾客，察看顾客的日常生活，并对顾客的个举动或其房间内个角落，乃至商品逐个拍照，照片随后被提交讨论剖析，以此发掘潜在顾客的需求。长此以往定位客户的消费水平。

二、让顾客尖叫

让顾客尖叫的关键就是“效果”皮肤管理的产品或项目能否无效？能否平安？能否有?这无疑为顾客关怀的，顾客来皮肤管理店是有需求的，而顾客的需求，协助顾客解决问题才是皮肤管理店重要的事。

三、注重细节

弱小的细节，经过热心周到的效劳来顾客。标准化的效劳流程，不只要做到化，还要做到个性化定制化。这就需求依据顾客的消费能力、舒服的享用来制定。例如顾客还没口渴时就预备好温开水，顾客刚起身时就帮顾客预备好鞋子等。

四、为顾客造梦

皮肤管理店店长分享顾客来皮肤管理店的缘由无非是为了心中的美丽梦，而皮肤管理店要做的就是如何为顾客造梦，并对接顾客的梦。很多皮肤管理店只顾着利益，只想着销售额或利润，而疏忽了顾客的利益，这样的皮肤管理店都活不持久。

五、调动顾客的感情

就如哈根达斯所说的那样：“爱她就带她去吃哈根达斯”，皮肤管理店运营也是一样，“爱他，就去皮肤管理店做皮肤管理吧”，意思就是皮肤管理店要让顾客觉得，来皮肤管理店做皮肤管理不是让本人变得美丽，愈加是一种锁住爱情的表现。

六、让顾客参与出去

顾客为什么进店？由于顾客的消费观念不断在变，皮肤管理店要想留住顾客就要加强与顾客的维系度，让顾客参与出去。如让顾客不时对皮肤管理店产品与工作提出意见甚至批判，这对发现顾客的真实需求。这些顾客就是皮肤管理店的义务检测员、义务建议员、义务宣传员。

七、皮肤管理店BOSS要发挥作用

皮肤管理店里的员工都忙得不亦乐乎，但BOSS却游手好闲。皮肤管理店BOSS作为店内的人物，应该注重和顾客之间的互动。如与顾客聊聊天，直接面对顾客，理解顾客需求，顾客也觉得有亲近感。