

Sprzedaż kosmetyków/ produktów w salonie

Proces ten zaczyna się jeszcze przed zabiegiem.

Zademonstruj produkty, zanim jeszcze przystąpisz do zabiegu.

Zapytaj o największą potrzebę skóry.

Zapytaj jakich kosmetyków klientka używa

Nie krytykuj pielęgnacji jaką stosuje klientka

Powiedz o kosmetykach, które użyjesz podczas zabiegu

Zadziałaj na jak najwięcej zmysłów, dzięki temu zwiększysz prawdopodobieństwo sprzedaży.

Poproś klientkę by powąchała, dotknęła buzię po zabiegu z wykorzystaniem tych samych kosmetyków. Dzięki temu będzie jeszcze bardziej skłonna kupić, dany produkt.

Jeśli nie masz produktu na stanie tylko na zamówienie, pokaż go w katalogu i zastosuj ten preparat podczas zabiegu.