



Чек лист мастера по ресницам

1. Чистота и внешний вид

- 1.1** Необходимые электроприборы и освещение включены и работают исправно

*Освещение (при входе, в рабочем кабинете, туалетной комнате, примерное зеркало)
музыкальная колонка гирлянды (при наличии) Осушитель или увлажнитель воздуха (при необходимости) воскоплав (если есть запись на брови)*

- 1.2** Полы и все поверхности в помещении чистые

Входная группа Туалетная комната Рабочий кабинет Подсобное помещение

- 1.3** В туалетной комнате чисто и есть всё необходимое

Мыло в дозаторе, туалетная бумага, бумажные полотенца, освежитель воздуха в наличии и нужном количестве

- 1.4** Рабочее место чистое и аккуратное

Тележка мастера, стул, лампа, матрас без пятен и крошек

- 1.5** Внешний вид мастера аккуратный и опрятный

Волосы аккуратно собраны, одежда чистая и приятно пахнет, рабочий фартук чистый и без пятен, сменная обувь чистая

2. Подготовка

- 2.1** Все необходимые материалы в наличии и нужном количестве

Расходники (патчи, ватные палочки, ватные диски и т.п.) ; материалы (клей, обезжириватель, краска, пенка и т.п) , действующие промо материалы (подарки для клиентов, стикеры на телефон, составляющие для напитков с собой и др.)

2.2 Инструменты простерилизованы и готовы к работе

3. Сервис

3.1 Встреча клиента

Мастер поприветствовал клиента, представился (если клиент у него впервые) помог раздеться, предложил воды и посетить туалетную комнату, проводил в кабинет

3.2 Консультация и выявление потребности клиента

Мастер уточнил что хочет клиент, предложил варианты исполнения работы исходя из пожеланий клиента и принципа моделирования взгляда (не использовал сугубо технические определения, говорил простым и понятным для клиента языком; использовал фото/видео примеры работ; задавал наводящие вопросы для лучшего понимания пожеланий клиента). Рассказал о нюансах процедуры и возможности аллергической реакции (для новых клиентов)

3.3 Доп предложение на увеличение ср/ч

Мастер делает индивидуальное предложение клиенту для увеличения среднего чека : доп услуга, увеличение объема наращивания, продажа уходовых материалов и т.п.)

3.4 Удобство клиента

Мастер предложил накрыть клиента пледом; предложил подушку под шею (при необходимости); уточнил удобно ли клиенту; рассказал что делать при дискомфорте

3.5 Презентация работы

После процедуры мастер подал клиенту зеркало, щеточку. При необходимости можно предложить ватную палочку или диск.

3.6 Уточнить у клиента все ли нравится, нет ли дискомфорта

Если клиенту что то не нравится в работе и /или есть неприятные ощущения- исправить сразу и на месте.

3.7 Проведение оплаты

Мастер предлагает оплатить по номеру телефона или с помощью qr-кода. Мастер рассчитывает сумму за услуги с учетом всех спец предложений

- 3.8** Мастер предложил записаться на следующий месяц
- 3.9** Мастер выполнил все условия по действующим промо-продуктам
Рассказал какие акции есть и будут. Подарки клиенту(если действуют), напиток на вынос, стикеры на телефон за отзыв и проч.
- 3.10** Мастер проводил клиента до двери и попрощался с ним
Важно использовать развернутые фразы (например: «Рада была вас видеть!» Или «рада была с вами познакомиться» , «Будем рады снова вас увидеть!» и подобные)

4. Качество

- 4.1** 100%заполнение
Включая анагены
- 4.2** Отсутствие склеек, отслоек, «гвоздиков» в работе
- 4.3** Отступ равномерный и составляет от 3мм до 8мм от века
- 4.4** Направление одинаковое на обоих глазах
- 4.5** Зона сцепки максимально большая;клея нужное количество (не много и не мало)
- 4.6** После процедуры глаза клиента без покраснений

5. Уборка

- 5.1** Навести порядок в рабочем пространстве
Выбросить мусор(маленькая корзинка с мусором после работы должна быть пустая и с новым пакетиком);убрать использованную простынь; все материалы и планшеты с ресницами сложить аккуратно и убрать на место; проверить чистоту на кушетке (матрасе) и под кушеткой (полы).Проверить чистоту тележки

как это убрать?