

Чек-лист по сервису внутри бьюти-бизнеса

Почему у меня мало клиентов? Как мне вернуть клиентов, которые у меня были? Я пришла в бьюти зарабатывать, а дохода нет... Если эти вопросы ПОСТОЯННО появляются в твоей голове, самое время проверить и отметить, что есть в твоей работе:

1. У тебя есть онлайн-запись?
2. Есть вывеска или подробная инструкция, как тебя найти?
3. Ты приходишь минимум за 20-30 минут до записи, чтобы подготовить заранее рабочее место?
4. Ты встречаешь каждого клиента с улыбкой и помогаешь раздеться и расположить вещи?
5. Ты обращаешься к клиенту по имени?
6. Легко устанавливаешь контакт с клиентом и знаешь как предложить услуги для увеличения среднего чека?
7. За рабочим местом заполнены все расходники, места со скоплением пыли регулярно протираются, а также вокруг нет валяющихся проводов
8. Есть возможность для клиента выпить напиток с выбором, больше чем вода/чай?
9. Возле рабочего места имеется все необходимое, чтобы клиент есличто мог привести себя в порядок: гигиенические принадлежности,

губка для обуви, ролик для одежды, влажные салфетки и тп		
	10. В процессе процедуры клиенту проговариваются каждые действия: что выполняется и зачем?	
	11. У тебя можно купить подарочный сертификат в подарок на услуги?	
	12. После услуги клиент получает рекомендации по домашнему уходу устно и письменно(электронно)?	
	13. Клиенту сразу предлагается удобное время для следующего визита?	
	14. Все важные детали записываются в карточку клиента	
0	15. Ты пишешь клиентам спустя время, чтобы собрать обратную связь о процедуре и закрываешь 70% клиентов на следующую запись?	
	16. Знаешь все свои действия, если возникает конфликтная ситуация и можешь грамотно закрыть возражение» (потери иногда неизбежны)	
	17. Клиенты, которые были впервые на услугах получают всегда информацию о новостях/акциях/изменении прайса или о проведении клиентских дней?	

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?