



Чек-лист успешного парикмахера

СПИСОК важных нюансов, которые помогут вам добиться успеха с парикмахерским искусстве.

1. Ваш внешний вид.

☐ 1.1 Опрятность.

Старайтесь не показывать всему миру, что вы парикмахер и с гордостью выходить в заляпанной краской одежде, с мелким чужим волосом на своих руках, лице и одежде.

☐ 1.2 Волосы.

"Сапожник без сапог" это не Вас. Вы лицо своей профессии. У Вас не должно быть вымывшего блонда, попаленных концов, чересчур отросших концов и самое страшное- это не свежая голова, поверьте, даже в собранном хвосте или пучке это видно.

☐ 1.3 Ногти.

У Вас не должно быть "когтей", вы делаете массаж головы, поправляете пряди у лица клиента. а также у Вас не должно быть отросшего лака на половину ногтя или сколотого на концах. И оттенок, необязательно рисовать картины или красить кислотным, чтобы показать какая вы озорная и жизнерадостная.

2. Ваша самопрезентация.

☐ 2.1 Улыбка.

Всегда встречайте своего клиента с приветливой не наигранной улыбкой (он это очень чувствуют)

☐ 2.2 Речь.

Следите за речью и ее профессионализмом, говорите просто, и грамотно, так, чтобы

клиент понимал каждое ваше слово и чувствовал, что вы профессионал.

3. Грамотное консультирование.

☐ 3.1 Расположение.

Не разговаривайте с клиентом через зеркало, станьте сбоку.

☐ 3.2 Визуализация.

Ваше видение и клиента может не совпадать, поэтому постарайтесь максимально олицетворить своими руками у клиента на голове приблизительный итог (касательно стрижки, укладки, прически)

☐ 3.3 Повторение.

Проговорите свои действия и результат по несколько раз и по разному перефразируйте, чтобы вы наверняка поняли друг друга.

4. Завершение работы.

☐ 4.1 Прайс.

Ознакомьте клиента с ценами и сориентируйте по итоговой стоимости, даже если клиент не спрашивает сам. Этим вы избежите неловкой ситуации в конце.

☐ 4.2 Домашний уход.

В процессе завершения работы подберите средства, необходимые для клиента и поясните, почему именно это средство, а не другое. Позаботьтесь и проявите индивидуальный подход.

☐ 4.3 До следующего визита.

Проводите лично клиента к администратору, не бросайте его. Предложите записаться, напишите рекомендационный лист, помогите одеться и пожелайте хорошего дня.

После того как все проверено по чек-листу Вы поймёте, что вам нужно доработать. И помните, помимо постоянного повышения квалификации, дорогих инструментов и

престижности - искренность, уважение и любовь к профессии приведут вас к успеху.

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

как это убрать?