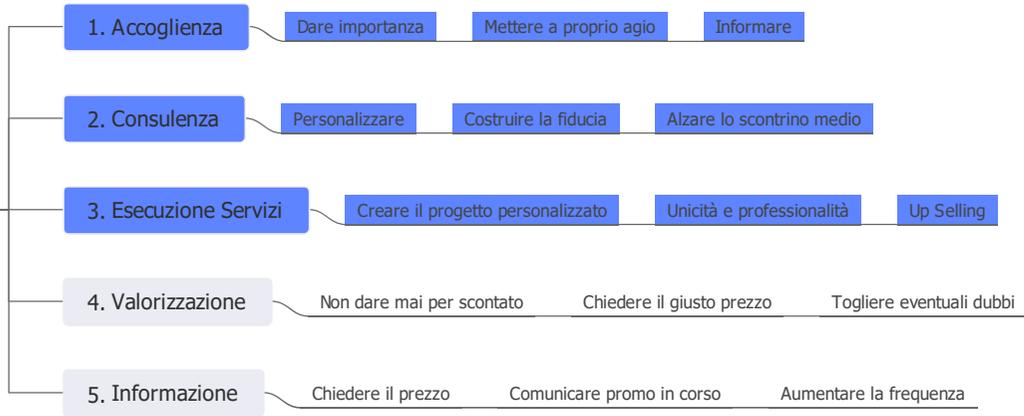


IL PERCORSO DEL CLIENTE



VALORIZZAZIONE

1. - Dove? Zona cassa Riepiloga tutto il lavoro svolto Osserva il non verbale della cliente
2. - Fai una domanda chiusa Es "Ti piace quello che abbiamo fatto vero?" Ascolta la risposta
3. - In base a cosa ti risponde la cliente E' soddisfatta? Bene sostieni la soddisfazione Non è soddisfatta ? Chiedi cosa si aspettasse di diverso
4. - Solo se non è soddisfatta: Rimuovi l'obiezione Devi capire il suo punto di vista: Es "Capisco cosa vuoi E ... " Ora sposta il focus altrove. Es. " ..E .. io penso invece che Vedrai che sarà così !!!

INFORMAZIONE

1. - Riepilogo dei servizi e prezzo totale Specifica ogni servizio Afferma con sicurezza il prezzo finale
2. - Modalità di pagamento "Come paga in contanti o con carta ?" Emetti la ricevuta
3. - Dai consigli per il mantenimento Cosa deve fare per mantenere il look Puoi proporre un prodotto
4. - Fissa un appuntamento e/o comunica promo in corso Agenda per fissare appuntamento Card per comunicare eventuali promo
5. - Saluto Sorriso Accompagnare se possibile