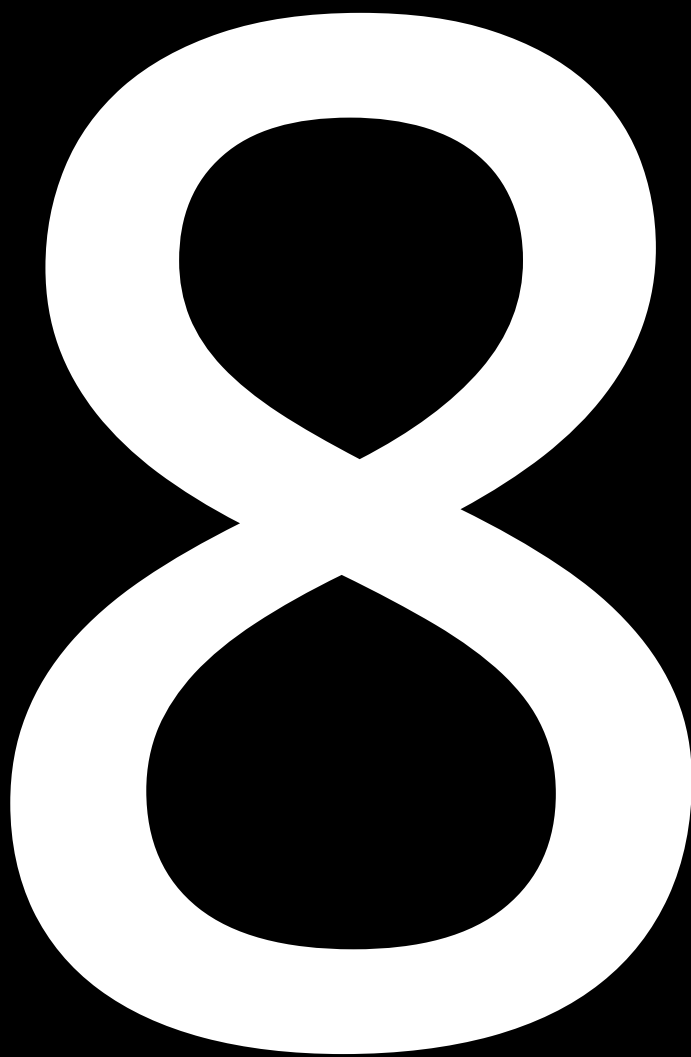


OF RE

A large, stylized white number '8' is centered on a solid black rectangular background. The number is composed of two thick, rounded strokes that meet at a central point, creating a symmetrical, teardrop-like shape for each loop. The background is a solid black rectangle that occupies most of the page.

8

CLAVES PARA QUE UNA
SIMPLE INFORMACIÓN
SE CONVIERTA EN
CLIENTE FIEL*.

*Cliente fiel en el siglo XXI es aquel que visitando otros salones, clínicas, gabinetes... vuelve a ti.

1 **Conoce tus tratamientos y los de la competencia.** No se puede hablar sobre un tratamiento estético, médico sin estar informado sobre él o haberse documentado previamente. Si tu idea está clara tu tratamiento lo estará también. Entender los tratamientos, operaciones, técnicas... de nuestro trabajo como **diseñadores de belleza** es primordial. Mira como lo hacen los mejores y cópialos. Son una buena referencia.

2 **Elabora un guion:** puntos a explicar, pros y contras, preguntas frecuentes. Suprime datos difíciles de entender y amplía otras explicaciones que sepas que interesarán a tu cliente.

3 **No te alargues demasiado.** Habla como sueles hacerlo normalmente. No utilices expresiones científicas si no las vas a explicar, porque no te entenderán. Busca la manera más sencilla de decir las cosas, la sencillez da seguridad a tu cliente.

4 **Utiliza materiales de apoyo.** Se dice que una imagen vale más que mil palabras. En el sector de la belleza un dibujo o una foto pueden aclarar muy bien el resultado final.

5 **Comunicación y escucha** Alrededor del 60% de lo que decimos, lo decimos sin hablar. Tener tus gestos dulcificados y alejados del nerviosismo dan comodidad, tranquilidad y serenidad y te hace más humano. No interrumpir al cliente porque crees que sabes lo que va a decir... no te beneficia. Deja que se exprese

6 **Detecta las micro expresiones** de tu cliente, a veces explicas algo que para ti es obvio y ves en el entrecejo del cliente un gesto de contracción. Vuelve a explicar o incide en este tema, seguramente te hará preguntas sobre su duda y quedará todo aclarado.

7 **Lo olvidado ni agradecido ni pagado.** Cuando desgloses el presupuesto a tu cliente, desglóselo a tope, al máximo, seguro que dentro de ese tratamiento hay algo que les regalas a tus clientes y no lo dices pq lo ves obvio. Detalla bien los presupuestos y si algo es gratis escríbelo. Díselo.

8 **Sé honesto,** todo lo que puedas, el cliente siempre sabe que vas a barrer hacia tu casa... pero no lo ningunees, no lo presiones. El cliente hoy tiene mucha información y muy dispar. Casi tanta como tú.