

RamySpa Academy

Modulo 4

Reglas de la Esteticista

RamySpa Academy

Modulo 4

Reglas de la Esteticista

Como esteticista, jugamos un papel muy importante en la vida de nuestros clientes, más allá de ayudarlos a sentirse y verse bien. Tenemos el privilegio de trabajar muy de cerca y constantemente con nuestros clientes y debemos educarnos para tener todos los conocimientos.

Aunque nuestra profesión está siempre en constante cambio, quiero compartir con ustedes las reglas de oro que considero siempre deben tener en cuenta.

- **La evaluación:** La parte más importante de la evaluación es conocer a tu cliente! Tomate el tiempo de llenar la hoja de consulta antes de comenzar. Te dejo una hoja de evaluación para que tengas un ejemplo de qué preguntas le puedes hacer a tu cliente la puedes imprimir e utilizarla.
- **Siempre pregunta a tu cliente que le preocupa de su cuerpo:** Conocer lo que le preocupa a tu cliente también es muy importante para que puedas recomendar el tratamiento y la técnica adecuada.
- **Aprovecha bien tu tiempo:** Para brindarle un servicio de primera ofrece la “milla extra” mientras estás dándole su tratamiento de masajes brindarle una hidratación de piel o una Depilación, etc. comparte tus conocimientos sobre otros servicios profesionales que le puedas ofrecer.



RamySpa Academy

Modulo 4

Reglas de la Esteticista

- Utilizan las redes sociales, hoy en día las redes sociales son nuestro aliado para llegar a más personas y vender nuestros productos, si el cliente está satisfecho con tus servicios, sugiere le que te siga en las redes y que comparta su experiencia con sus amistades. Ofrecerle un tratamiento complementario o de regalo por su apoyo también puedes postear tus tratamientos en las redes para incrementar tus seguidores.
- Ofrece obsequios por compra, En vez de ofrecer descuentos en tus tratamientos o productos, una mejor estrategia Promocional que funciona es ofrecer un obsequio por compra. De esta forma el cliente puede probar nuevos productos que luego se podrá convertir en compras futuras.
- Mantener siempre tu cabina impecable este es uno de los puntos más importantes de tu negocio. La limpieza y cuidado de tu cabina impacta en la confianza, credibilidad y retención de tus clientes.
- Ofrece alternativas para un beneficio adicional: Ofrécele a tu clienta la oportunidad de probar otros tratamientos ofreciéndole beneficios adicionales. Por ejemplo si se realiza el masaje reductor combinado con la Madero terapia sus resultados serán más rápidos. O con esta crema reductora será mejor.



RamySpa Academy

Modulo 4

Reglas de la Esteticista

- Ofréceles paquetes de tratamientos, si tu cliente espera resultados dramáticos, explícale los beneficios y efectividad de otros tratamientos por ejemplo de madero terapia combinado con el masaje manual, De máquinas como cavitación o la radiofrecuencia o gimnasia pasiva así podrás hacer un paquete más completo y ponerle un precio más elevado A tus servicios.
- **Tranquila estaré ofreciendo un curso de Madero terapia próximamente.**
- Considera implementar un programa de referidos; de esta forma puedes aumentar tu clientela.
- Nunca dejes de educarte: nuestra industria está siempre en constante cambio y por ello en **Ramyspa Academy** estamos en constante crecimiento y traemos para ti los diferentes cursos Online que podrás obtener más adelante.

Es tu deber, aprovechar todas las oportunidades de educación continua. El conocimiento es vital para tu crecimiento.

