

Техники дополнительных продаж

1. Предложите клиенту дополнительную услугу или товар вместе с той услугой, которую он выбрал.

Какой услугой пользуется клиент	Что можно предложить клиенту дополнительно
окрашивание волос/стрижка	• укладку • уход за волосами • домашний уход
маникюр	педикюр
спа-процедуры	массаж
шугаринг	уход за кожей
наращивание ресниц	коррекция бровей
макияж	укладка

2. Предложите клиенту аналогичную, но более дорогостоящую услугу с дополнительными преимуществами.

Какой услугой пользуется клиент	Что можно предложить клиенту дополнительно
окрашивание волос	окрашивание более дорогой краской, которая не портит волосы
маникюр	маникюр класса «люкс» вместо обычного
маска для лица	более дорогая маска для лица, которая лучше ухаживает за кожей

3. Предложите клиенту пакет услуг со скидкой.

Какой услугой пользуется клиент	Что можно предложить клиенту дополнительно
косметические процедуры для омоложения лица	косметические процедуры для омоложения лица + контурный массаж лица + избавление от чёрных

	точек в подарок
маникюр	маникюр + педикюр со скидкой 20%