

沙龙会的操作目的及规范

沙龙会：是一种定期将会员集中在一起，丰富会员的文化生活而产生的一种会议模式，让会员在享受美容护肤疗程的同时，还在保健养生、插花艺术、烹饪技术、夫妻沟通、亲子教育等方面得到提升，从而提高美容院的服务附加值。

讲师：一为外请；二为老板娘或店长及咨询师，最佳人选是老板娘或店长及咨询师。

时间：最佳为一个月四次，既每周一次，或 15 天一次，即半月一次。

目的：通过教育让顾客了解她在日常生活中应当注意哪些不良习惯，应该如何养护自己，达到不卖而卖的最高境界。

会议优势：

- 1.不受人员限制，少至 2 人—50 人—100 人都可以操作。
- 2.会议内容结合公司优势以专业为主，可以将五季养生带入，进行生活化语言的沟通，也可以根据讲师特长讲解星座与血型、亲子教育等话题。
- 3.场地不受限制：可以在美容院，也可以租场地。
- 4.费用低：此会模式简单有效，无需投入大量人力物力在前期宣传；也无需另租场地，如果自己操作，讲师费用也可省。
- 5.恢复顾客信心：因为目前市场进入白热化，顾客邀约困难，可以通过沙龙会让顾客学习专业及手法，让顾客感觉到美容院不是为了销售而做会，疏通销售管道，提升销售业绩，为真正的终端会做铺垫。

6.增加新客源：将此会议模式运用到店外，可与较好（效益）的单位联系，普及专业知识，让更多的人了解日常养生方法，同时还可增加知名度。

市场优势：

- 1.可通过沙龙会让顾客了解专业，对公司文化深入了解，主动向美容师要疗程，达到自然销售。
- 2.处理产品问题更快，当顾客了解专业后，若因使用、操作等各种原因出现了问题，就可以更好的与顾客进行沟通，避免事态扩大。
- 3.最佳的讲师是老板娘，公司可定期举办各种讲师班，如专业、五行、九个套组、星座、亲子、夫妻、超特能记

忆等学科，并以次收取学费，例如：
回款一万一个名额，三天两夜；两万
一个名额四天三夜等，一班为 100 人，
讲师 2-3 人，一个月可做两至三期甚至
更多。

4.培养忠诚度，这是一个很好的洗脑过程，可以让所有学员了解 Best 文化、Best 专业及公司各个层面。

5.明确分工：可让讲师团人尽其才，人尽其能，人尽其用，将讲师团分为招商团、内训团、终端销售团，为公司节省不必要的人力资源的浪费，节省各种费用。

6.可以为公司增加大批量的免费的各种类型讲师。

会议操作注意事项：

- 1.定期性：此会是一个长期工程，一定要坚持执行，最大的失败就在于偶尔做一期，一个月两到四次。
- 2.严禁会中销售：因为前期店家会议过多，而且场场销售，造成顾客怕见老师、专家、教授。沙龙会就以教育为主，重点在会后。
- 3.会中配合：店家老板和美容师要全力配合，比如在对老师的尊重与爱护，美容师对老师的信赖和喜欢等，以欲擒故纵法为主。
- 4.顾客的分批：每期沙龙会的客人最好不同，一个套组话题可以两个月为一个周期，也可造成顾客的期待感。
- 5.讲课内容要不拘一格，可讲专业，也可教手法，讲法要以实在、实用为主，避免忽悠。