

Konsultationsark

Følg rækkefølgen, skriv kundens egne ord ned, og sæt flueben undervejs. Du bruger noterne igen, når du lukker aftalen i trin 6.

Kundens navn

Dato

ØNSKE

☐ Bryn

☐ Læber

☐ Eyeliner

☐ Kombination

1 Velkommen & baggrund

Bryd isen. Du sælger ikke endnu – du lytter og skriver hendes ord ned, som hun siger dem.

“Hvad fik dig til at booke en tid hos os i dag?”

“Hvordan gør du med din makeup nu? Hvor lang tid bruger du om morgenen?”

“Har du fået lavet permanent makeup før?” – hvis ja: hvad var du glad for, og hvad var du mindre glad for?

NOTER

2 Ønsker & udfordringer

Få kunden til selv at sætte ord på frustrationen og drømmeresultatet.

“Hvad er det, der irriterer dig mest ved dine bryn/læber, som de er nu?”

“Er der bestemte situationer – træning, ferie, travle morgener – hvor det er ekstra frustrerende?”

“Hvis du kunne trylle – hvordan ville dit drømmeresultat så se ud?”

KUNDENS EGNE ORD (BRUGES I TRIN 6)

3 Vis billeder & afstem looket

Find før/efter-billeder frem på kunder, der ligner hende. Brug helede resultater – ikke friske.

“Er du mest til det helt naturlige og fine – eller vil du gerne have et mere markant og defineret look, hvor man tydeligt kan se form og farve?”

“Det er helt okay at gå efter et markant look! Min opgave er bare at sikre, at det bliver symmetrisk, flot og klæder dit ansigt.”

VALGT UDTRYK

☐ Naturligt

☐ Defineret

☐ Midt imellem

4 Den samlede løsning

Når kunden er begejstret: vis, hvordan en helhed giver det bedste resultat. Fortæl om hele forløbet, inden prisen nævnes.

“Mange af vores kunder vælger at få lavet læberne samtidig med brynene. Det giver en rigtig fin helhed. Er det noget, du har overvejet?”

INTERESSERET I
PAKKE

☐ Ja

☐ Måske

☐ Nej

Nævn: behandling + efterkontrol efter 4-8 uger · farven falder 30-40 % under heling · hvornår en opfriskning er relevant.

5 Tryghed & spørgsmål

Tal om bekymringerne, før kunden selv når at nævne dem.

“Mange er lidt bange for, om det gør ondt, eller om det bliver for voldsomt. Hvordan har du det med det?”

“Jeg tegner altid formen op først, og jeg begynder ikke, før du kigger i spejlet og siger: ‘den er perfekt’. Vi bruger også bedøvende creme, så det er meget skånsomt.”

AFDÆKKET

☐ Tidligere PMU

☐ Hudtype

☐ Allergi/medicin

☐ Gravid/ammer

6 Find en tid sammen

Lad ikke kunden gå uden en aftale. Stil spørgsmålet – og hold så mund.

“Jeg er slet ikke i tvivl om, at vi kan lave et rigtig flot resultat til dig. Skal vi ikke finde en tid i kalenderen? Du betaler først, når behandlingen er udført.”

Hvis hun siger “jeg skal lige tænke over det”:

“Det forstår jeg godt! Bare så jeg er med – er det prisen, formen, eller om det gør ondt, du tænker på?”

“Vi har faktisk ret travlt for tiden. Lad os booke en tid ind til dig nu, så du har sikret dig pladsen. Skulle du fortryde, ringer du bare og aflyser. Hvordan lyder det?”

Booker hun ikke i dag: aftal en konkret opfølgning inden hun går, send billederne samme dag, og notér årsagen.

BEHANDLING(ER)

☐ Bryn

☐ Læber

☐ Eyeliner

☐ Kombination

BOOKET DATO / TID

DE GYLDNE REGLER

- Kunden skal tale mest – dine spørgsmål er vigtigere end dine forklaringer.
- Nævn aldrig prisen, før kunden kender hele forløbet.
- Sig prisen roligt i én sætning, og hold så mund.
- Få et “den er perfekt”, før nålen rører huden.
- Lad aldrig kunden gå uden en dato eller en konkret næste aftale.

NOTER
