

ارزیابی خدمات زیبایی در سال ۱۴۰۴ (۱)

(برای سودآوری بیشتر)

خدماتی که شما ارائه می‌کنید، چقدر احتمال دارد کاری را انجام دهد که ادعای آنرا دارید؟



ارزیابی ادعا

خدمات زیبایی شما، برای تغییر یا بهبود وضع زندگی یا کار مشتریان تان چه کاری انجام می‌دهد؟



ارزیابی منفعت

خدمات و محصولاتی که استفاده می‌کنید، چه چیزی را به مشتری اضافه کرده یا برای او حفظ می‌کند؟



ارزیابی مراقبت

مشتری شما در خدماتی که ارائه می‌کنید، چه چیزی را ارزش می‌داند و حاضر است برای آن هزینه کند؟



ارزیابی ارزش

کدامیک از لاین‌های شما مشتری بیشتری دارند و محبوب هستند؟ دلیل این محبوبیت چیست؟



ارزیابی محبوبیت

عامل برتری شما نسبت به رقبایی که در این حوزه دارید چیست؟



ارزیابی تمایز

ارزیابی خدمات زیبایی در سال ۱۴۰۴ (۲)

(برای سودآوری بیشتر)

چه مهارت ها، توانایی ها و قابلیت هایی در آینده وجود دارد که شما برای ارائه خدمات عالی به آنها نیاز خواهید داشت؟



ارزیابی منابع

کدام یک از لاین ها و یا خدمات زیبایی شما هستند که باید تعطیل شوند؟



ارزیابی تعارض

عوامل موثر شما در ارائه خدمات زیبایی کدام است که این امکان را می دهد خدمات با کیفیت ارائه کنید؟



ارزیابی مزیت

چه کارهایی می توانید انجام دهید تا این جمله را از مشتری بشنوید؟ (این خدمت بی نظیر است)



ارزیابی روش ها

خرید خدمات از شما برای مشتریان چقدر آسان است؟ دلیل این سهولت در خرید چیست؟



ارزیابی سهولت

برتری کارکنان سالن شما نسبت به رقبایتان در چیست؟



ارزیابی افراد