

家居護理的真正成效

當美容師被問及為什麼喜愛美容行業，她們大部份都會異口同聲地說：「我想幫助人們令他們更青春美麗。」當問及在家使用的護膚產品與專業護膚服務佔多少的金額比例，大部份都無奈地說：「只佔專業護理的 4% 而已。」人們又問：「為什麼相差那麼大？」大部份美容師回答：「銷售產品——使客人有點抗拒，更使我們好像由一個專業美容師變成盈利的小商人。」

為什麼需要著重家居護膚產品？

既然你們都有這種“幫人”的觀念，而一般人接受專業美容護理平均的時間是 21-30 天一次。由此我們不難算出，該位客人每一次享受專業美容服務後，自己在家中護理皮膚的次數卻是 180 次之多。以一個專業的標準來說，如果我們不讓客人具備一套完善的護膚產品在家中，教她們如何使用，如何護理皮膚，那我們又怎能夠自稱專業，又如何幫助客人需要呢？



唯一的辦法可以令你真正成為專業的美容師或成為美容界的專業商人那就是要教育她們如何在家居護理、護膚的重要。而首要條件要具備一套由清潔至護膚、修補至日夜晚霜，必備的護膚產品(如：BIO 金裝自然抗衰老保養系列)。當你成功地做到這一點，你才能真正地為客人創造美麗的肌膚，讓你的客人感受到專業美容、家居護理同等重要，更能改善受損的肌膚，令肌膚回復青春。





「家居護理這一套應確定為一種必要的面部 / 身體護理或者是作為一種日常生活中不可缺少的一環。」

許多美容師擔心如果客人只顧家居護理便會失去新的客戶。而真正的事實是：「一個客人如果要達至滿意的美容效果，一定要接受你的專業美容護理並且在家中使用你教他們的護膚產品，一套適合客人皮膚的護膚產品。」

專業推介：BIO金裝自然抗衰老保養系列適合各種皮膚需要，更可配合微電的治療，護理、修補效果更佳。

一位美容院的老板說：「理想的護理方法應包括護理服務與護膚產品成為一個組合。如果一個客戶接受了專業的美容護理包括一系列的微電護理，非手術性的整容，我都會自動加入護膚品在成本中，讓她們回家使用。」

我們注意到在第一次做護理就帶護膚品回家的客人通常再回來買貨回家作護膚的機率是3倍。

專一是重要的關鍵

我從不建議同一時間推銷兩種產品。多並不代表最好。專一令客人更集中要護理的焦點同時並使用你處方的護膚品。

另一位美容院老板說：「我們的客人都知道，使用處方的護膚品再配合微電的治療功效，能使復原的時間加快5倍。」