

# Usar las señales del cliente para realizar un análisis del cuero cabelludo

## METHODE REGENERANTE



### Caída capilar aguda:

- ¿Se le cae el cabello?
- ¿Desde cuándo?
- Podemos ayudarle a combatirlo.
- ¿Le importa que lo analicemos?



**El cliente/la clienta pierde más cabello durante el tratamiento que de costumbre:** Tiene más caída capilar que de costumbre ¿lo ha notado también en casa?



**Hombres con inicio de caída capilar, cabello cada vez mas fino o con entradas más pronunciadas:** Tenemos productos nuevos contra la caída capilar y para un crecimiento saludable. Si me permite, se los muestro.



**Menopausia/alteraciones hormonales:** En algunos casos genera caída capilar. Le recomendaría un tratamiento preventivo.



**Tras el embarazo/la lactancia:** ¿Cómo consideraría su crecimiento capilar? ¿Se le cae el cabello? En algunos casos existe un aumento de caída capilar, yo le recomendaría un tratamiento preventivo.



**Estrés/enfermedades:** ¿Siente que se le cae el cabello? Yo le recomendaría un tratamiento preventivo.



**Profilaxis/personas que prestan atención a su cuidado/interesados del Anti-Aging/hombres:** Para lucir un cabello bonito es importante tener un cuero cabelludo sano. Pruebe Méthode Régénérante para un crecimiento capilar sano y para combatir la aparición de canas.



**Compra habitualmente los productos de piel de Méthode Régénérante:** ¿Conoce los productos para el cuidado del cabello y cuero cabelludo?



## ANTI GREY-ELIXIR



**Canas/cabello en proceso de envejecimiento:** ¿Le molestan las canas? tenemos algo para combatirlas sin necesidad de colorear el cabello ¿le interesa?



**Clientes habituales/de confianza:** ¿Le están saliendo canas en las sienes? ¿Quiere hacer algo contra ello?

## HAIR & NAIL STRENGTHENING FOOD SUPPLEMENT



### Reconocer las señales del cliente:

¿Ha oído hablar de nuestros complementos alimenticios? Son ideales como suplemento a nuestras ampollas y lociones de Méthode Régénérante.



## ASESORAMIENTO GENERAL PARA HAIR & SCALP CARE



**Pregunta clave:** ¿Ha sufrido alguna vez caída capilar? ¿Tiene un crecimiento del cabello fuerte y sano? ¿Cómo siente su cuero cabelludo? ¿Está satisfecho/a con su crecimiento capilar?



**Imagen:** Dejar claro al cliente que nosotros estamos aquí para ayudarle. Quizás no sea él/ella quien nos necesite, pero sí algún conocido.



**Clientes habituales:** ¿Qué sensación siente en su cuero cabelludos? ¿Le parece bien que le hagamos un análisis para saber qué necesidades tiene su cuero cabelludo en este momento?



**Clientes nuevos:** No somos sólo peluqueros. Para nosotros es muy importante la salud del cabello y de la piel (cuero cabelludo), por ello realizamos regularmente un análisis del cuero cabelludo. ¿Le interesa?



**Estoy viendo en su ficha que...** la última vez compró un producto para el cuero cabelludo, ¿le ha gustado?

# Asesoramiento en el salón

## AROMA-RITUAL

«Llegar, relajarse & disfrutar: eso es lo que puede vivir en nuestro salón con el Aroma Ritual.»

«¿Qué necesita hoy? ¿Relajación y calma o activación y energía?»

Elegir el Aroma Complex correspondiente y realizar el ritual aromático de bienvenida.



## ANÁLISIS DEL CUERO CABELLUDO

«Para nosotros es muy importante que el cuero cabelludo esté sano y por ello realizamos regularmente un análisis. De este modo aplicaremos siempre los productos que su cabello y cuero cabelludo necesitan es ese momento.»

## MASAJES

«Como expertos en cabello y cuero cabelludo ofrecemos, junto al nuevo Méthode Régénérante, 2 masajes que estimulan un crecimiento capilar sano. La duración es de 5 o 15 minutos. ¿Está interesado?»



## PARA LOS MÁS EXPERTOS:

Ofrecer masaje energético en vez de relajante — 25 minutos.

## DESPEDIDA — ANOTAR EN LA TARJETA DEL CLIENTE:

«Me ilusiona ver que quiere cuidar y mimar su cuero cabelludo para que el cabello crezca fuerte y lleno de vitalidad. Si desea realizarse en la próxima visita un masaje relajante, no olvide decirlo cuando coja cita.»

Anotar los productos comprados y preguntar en la próxima visita qué tal le han ido.