

E-BOOK

# CONNECTION & PERFECTION

ZO ZORG JE VOOR TEVREDEN EN TERUGKERENDE KLANTEN!

- MEER KENNIS OPDOEN
- WETEN WAT DE CONTRA-INDICATIES ZIJN EN HOE JE HIER OP INSPEELT
- LEREN HOE JE ERVOOR ZORGT DAT MEER KLANTEN BIJ JE TERUGKOMEN
- EXTRA BONUS: SALESKILLS

BY THAO QUACH  
FOUNDER - FILI BROW



# WAAROM IK GRAAG MIJN KENNIS DEEL MET JOU

Laat ik beginnen met het delen van een stukje van mijn achtergrond. Inmiddels heb ik meer dan tien jaar ervaring met wenkbrauwen. Daarnaast heb ik als wenkbrauwspecialist nauw contact met de klant, waardoor ik ook veel mensenkennis heb opgedaan. Daardoor lukt het mij altijd om wenkbrauwen te creëren die passen bij de persoonlijkheid van de klant. Hier ging wel een uitdagende periode aan vooraf. De weg die ik moest afleggen naar mijn eigen salon was namelijk best taai. Voor als je het nog niet wist: ik ben doof geboren. Dus voor mij was het opzetten van een eigen salon sowieso een uitdaging. Tegelijkertijd moest ik mezelf extra bewijzen naar de buitenwereld toe dat ik dit kon.

Uiteindelijk heeft mijn beperking mij enorm geholpen in mijn persoonlijke groei en hoe ik met klanten werk. Omdat ik niks kan horen, let ik namelijk extra goed op de non-verbale communicatie van de klant. Daarnaast heb ik een scherp oog ontwikkeld voor emoties; een waardevolle vaardigheid in de wereld van wenkbrauwen. Al mijn ervaringen en skills die ik de afgelopen jaren heb opgedaan, heb ik met liefde in dit e-book gestopt. Mijn doel met dit e-book is om jou als de wenkbrauwspecialiste te helpen bij een resultaatgerichte behandeling waarbij kwaliteit voorop staat en een klant tevreden de deur uitloopt! In dit e-book krijg je de tools mee om goede vragen te stellen en wat de mogelijke contra-indicaties zijn bij de behandelingen. Je leert met de informatie in dit e-book de juiste inschattingen te maken en op basis daarvan te handelen. Kortom, dit zijn de voordelen van het bestuderen van dit e-book:

- **meer kennis opdoen**
- **weten wat de contra-indicaties zijn**
- **de kans dat klanten terugkomen groter worden omdat:**
- **de klanten het gevoel hebben dat je ze echt begrijpt en hen serieus neemt**
- **extra: je krijgt salesskills!**





# INHOUD

## 01 HET INTAKEGESPREK

**LEER JE KLANT KENNEN, STEL DE JUISTE VRAGEN EN LEER ZE GERUST TE STELLEN**

## 02 DE TYPEN KLANTEN

**HIER LEES JE MEER OVER DE VERSCHILLENDE TYPEN KLANTEN EN LEER JE OM TE GAAN MET VERSCHILLENDE SOORTEN SITUATIES IN DE PRAKTIJK**

## 03 WENKBRAUWTYPEN

**ZOVEEL SMAKEN ZOVEEL SOORTEN WENKBRAUWEN**

## 04 AFWERKING

**DE AFRONDING VAN JE BEHANDELING IS MINSTENS ZO BELANGRIJK ALS DE BEHANDELING ZELF. IN DIT ONDERDEEL LEES JE OVER HOE JE HET RESULTAAT KUNT PRESENTEREN NAAR DE KLANT**

## 05 DE CONTRA-INDICATIES

**EEN HUID IS EEN LEVEND ORGAAN EN SOMS KUN JE TE MAKEN HEBBEN MET KLANTEN MET EEN GEVOELIGE HUID OF EEN HUIDAANDOENING. ALLE CONTRA-INDICATIES WORDEN DUIDELIJK UITGELEGD ZODAT JE WEET WAAR JE EVENTUEEL MEE TE MAKEN KRIJGT.**

## 06 EXTRA: KRIJG SALES SKILLS

**LEER HOE JE TIJDENS DE AFWERKING PRODUCTEN INTRODUCEERT BIJ KLANTEN. WERK AAN JE SUBTIELE SALES PITCH!**



# DE TYPEN KLANTEN

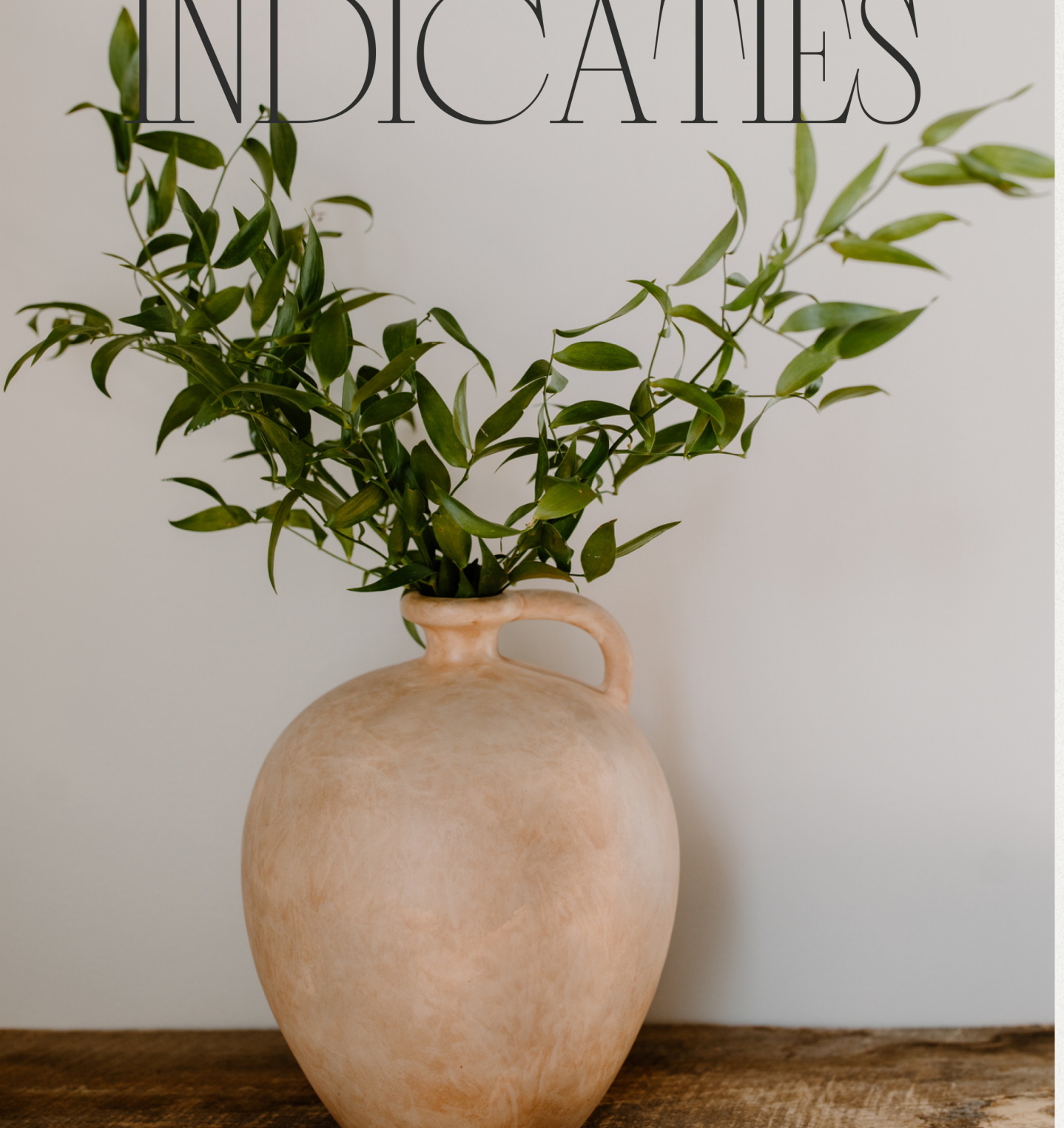
1. **De klant met zelfvertrouwen:** Iemand die weet wat zij wil
2. **De lastige klant:** heeft totaal andere verwachtingen (*dan dat jij adviseert*)
3. **De leek:** een klant die zich niet heeft verdiept in wenkbrauwen maar wel 'iets wil'
4. **De twijfelaar:** kan geen keuze maken
5. **De angstige klant:** is bang dat haar wenkbrauwen verpest worden of dat je haar wensen niet goed hebt begrepen.





DOOR AANDACHT TE BESTEDEN AAN DE CONTRA-  
INDICATIES BIJ JOUW WENKBRAUW KLANTEN, TOON JE  
JOUW PROFESSIONELE TOEWIJDING AAN HUN  
VEILIGHEID EN TEVREDENHEID

# DE CONTRA- INDICATIES





NOOIT EERDER GEDEELD

# BONUS TIP

WINNER



HOE JE  
WENKBRAUWPOTLODEN  
(OF ANDERE PRODUCTEN)  
VERKOOPT NA EEN  
BEHANDELING:

PINKY PROMISE