

# COMMENT CONSEILLER UN ÉCHANTILLON ?

## Valorisez les échantillons comme des produits à part entière

Les échantillons sont un moyen extrêmement efficace pour **fidéliser** vos clientes !  
Si un échantillon est **correctement conseillé**, vos clientes auront **envie d'acheter** le produit lors de leur prochaine visite !

### Les règles d'or pour offrir un échantillon

- Comme d'habitude, faites le **diagnostic** cheveux avec votre cliente
- Proposez lui le **suivi à domicile avant** d'arriver à la **caisse**

En effet, à la caisse cela peut être vécu comme du **forcing**



Deux situations peuvent alors se produire

1) La cliente **achète** le suivi à domicile

→ Proposez lui l'échantillon du **produit complémentaire**

2) La cliente **n'achète pas** le suivi à domicile

→ Proposez lui l'échantillon du **duo shampooing + soin adapté**

Dans les deux cas, **toujours expliquer la façon d'utiliser** le produit

➤ **Conseil pour valoriser l'échantillon** : : parlez de dose d'essai

➤ **Une astuce pour vendre** : lors de sa prochaine visite demandez à votre cliente ce qu'elle a pensé de sa dose d'essai !

*Le développement des ventes de votre salon est entre vos mains !  
Alors A VOS ÉCHANTILLONS !*