

ТОП-5 СПОСОБОВ

Как косметологу увеличить
доход и обеспечить себе
очередь из клиентов?



Эстетическая медицина непрерывно развивается. И ее популярность связана с тем, что без обращения к пластической хирургии, совершенно безболезненно клиенты могут сохранять красоту и молодость на долгие годы. И мужчины, и женщины разных возрастов сейчас активно ходят к специалистам на самые разные процедуры, заботятся о состоянии своей кожи, исправляют недостатки и подчеркивают достоинства.

Но тогда почему при такой популярности косметологии не у всех врачей заполнена запись на несколько месяцев вперед?

И кто-то до сих пор не может пробить финансовый потолок и увеличить чек на свои услуги?



Меня зовут Анастасия Разбежкина,
я международный врач-косметолог и тренер.
В моем Инстаграме 26 тысяч активных
подписчиков, я принимаю клиентов в разных
городах России и Европы, и многие из них
приезжают лично ко мне на процедуры в Москву.

И в этом гайде я расскажу вам 5 способов, как
косметологу стать востребованным специалистом
и увеличить свой заработок.

A woman with blonde hair, wearing a white lab coat and black gloves, holding a syringe. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is white with soft, wavy lines in shades of pink and grey.

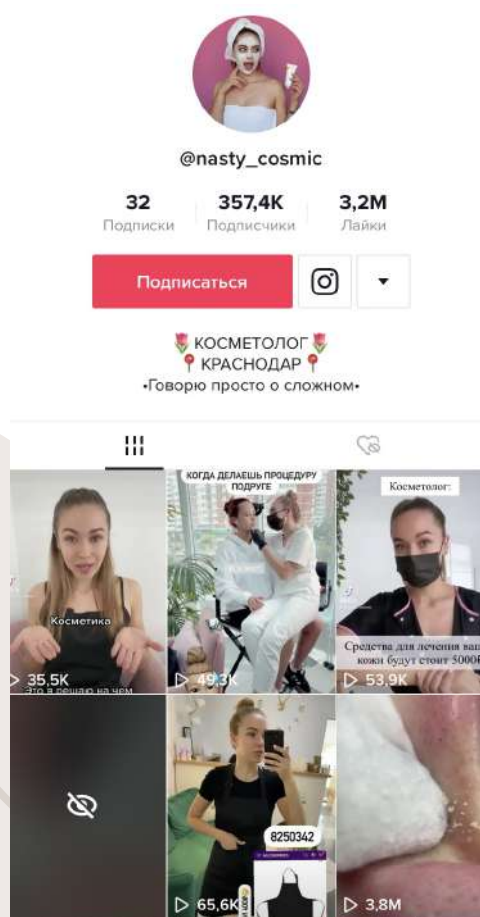
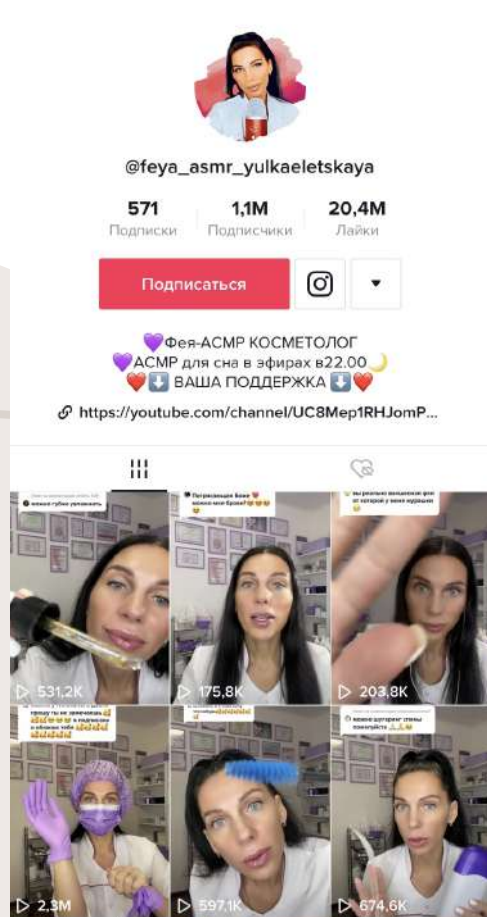
 [dr.anastasiya_expert](https://www.instagram.com/dr.anastasiya_expert)

СПОСОБ 1.

Развивайте свои социальные сети

В социальных сетях вы можете не только демонстрировать свой профессионализм и портфолио, но и общаться с аудиторией, устанавливать близкую связь и дружить со своими пациентами. Люди гораздо охотнее покупают у тех, кому они доверяют.

А ещё совершенно бесплатно вы можете привлекать новых подписчиков и клиентов с помощью Reels в Инстаграме и Тик-Тока..



СПОСОБ 2.

Следите за трендами в индустрии

В индустрии красоты и косметологии постоянно появляется что-то новое. И если вы не идете в ногу со временем, вы теряете значительную часть клиентов. Чем большим количеством методик вы владеете, чем больший спектр услуг оказываете - тем больше у вас клиентов.



СПОСОБ 3.

Учитесь новым процедурам

Этот способ вытекает из предыдущего. **Никогда не сидите на месте, постоянно обучайтесь и развивайтесь. Любой вложенный рубль в ваше обучение и продвижение окупится втрое.**

Косметология - это сфера, в которой не нужно работать несколько месяцев, чтобы окупить обучение за тридцать-сорок тысяч рублей.



СПОСОБ 4.

Делайте подарки клиентам

В маркетинге есть такое понятие - “сверхпольза”. Это когда человек за свою плату получает больше, чем рассчитывал. Это вызывает чувство благодарности, и эти положительные эмоции сближают нас с клиентами. Если клиент пришел к вам в первый раз, сделайте ему небольшой презент - это может быть масочка или пробники косметики. И он придет к вам снова.



СПОСОБ 5.

Больше общайтесь с коллегами

Наше окружение - это наша сила. Чем больше мы общаемся в профессиональной среде и проявляем себя, тем больше возможностей нам открывается.

Когда-то я мечтала стать тренером, но не понимала, как именно я могу к этому прийти. Пока в один прекрасный день мои коллеги не посоветовали меня одному именитому бренду. Со мной связались представители компании, и я три года ездила по России и Европе в качестве их тренера, обучала косметологов и увеличивала свою клиентскую базу.

Не бойтесь проявляться, не замыкайтесь на обучении, сидя на последнем ряду, задавайте вопросы и открывайтесь людям - и вы увидите силу нетворкинга в действии!



А если вы хотите получать больше полезной информации про тренды в косметологии, обучение и продвижение, оставайтесь подписанными на мой Инстаграм и следите за новостями в сторис!

Совсем скоро у меня откроется набор в группу по обучению ботулинотерапии - это мой авторский и уникальный онлайн-курс для косметологов из любой точки мира.

Я рада знакомству с вами,
ваша Анастасия Разбежкина



[dr.anastasiya_expert](https://www.instagram.com/dr.anastasiya_expert)