Сценарий:

Не хочу консультацию, просто скажите цену

*Цель отработки: объяснить, что точная цена зависит от диагностики, и сделать консультацию ценной*

**Примерный ответ:**

\*имя\*, очень понимаю желание сразу определиться с бюджетом ❤️.  
Но наращивание/окрашивание всегда рассчитывается индивидуально: мы подбираем длину, объем и способ так, чтобы результат выглядел естественно.

А на консультации мастер не только рассчитает точную стоимость, но ё выполним диагностику кожи головы. Эта услуга в нашей студии стоит 3.000₽, но для вас она будет БЕСПЛАТНАЯ

**Общий подход к отработке возражений**

1. Подтвердить эмоцию клиента — “Понимаю…”, “Очень понимаю ваши переживания…”
2. Дать ценность — опыт, качество, репутация
3. Завершить приглашением к действию — “Давайте подберу время…”, “Когда вам удобно…”

**Работа с возражениями**

* Не спорить с клиентом.
* Не снижать цену как способ “закрыть” возражение.
* Не обещать невозможного результата (например, нарастить до 80 см за один визит, если это технически невозможно).