T/GXAS 标

团 体

T/GXAS 866-2024

养发行业门店服务规范

Specification for retail stores in the scalp care and hair maintenance industry service

2024 - 10 - 14 发布

2024 - 10 - 20 实施

目 次

前	ī言	Ι
1	范围	1
2	规范性引用文件	1
3	术语和定义	1
4	经营服务场所	1
5	服务人员要求	1
6	服务用品和设备	2
	服务流程及项目	2
	评价与改进	
	8.1 评价机制	
附	†录 A(资料性) 顾客信息表	5

前 言

本文件参照GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分:标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由广西化妆品协会提出、归口并宣贯。

本文件起草单位:广西源生堂生物科技股份有限公司、广西化妆品协会、广西标准化协会、广西和 桂集团有限公司。

本文件主要起草人: 黄伟文、舒志华、杨天云、农文龙、廖东云、谢宏昭。

养发行业门店服务规范

1 范围

本文件界定了养发行业门店服务涉及的术语和定义,规定了经营服务场所、服务人员要求、服务用品和设备、服务流程、服务项目、评价与改进的要求。

本文件适用于提供养发服务的养发行业门店。

2 规范性引用文件

下列文件中的内<mark>容通过文中的规范性引用而构成本文件必不可少的条款。其</mark>中,注日期的引用文件, 仅该日期对应的版本适用于本文件;不注日期的引用文件,其最新版本(包括所有的修改单)适用于本文件。

GB/T 17242 投诉处理指南

GB 37489.5 公共场所设计卫生规范 第5部分: 美容美发场所

SB/T 10437 美容美发行业经营管理技术规范

SB/T 10991 美容院服务规范

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

3. 1

养发 scalp and hair conditioning and maintenance

对头皮头发的防脱、育发、乌发、去屑、控油等进行科学精准地调理及保养的过程。

3. 2

养发行业门店 retail stores in the scalp care and hair maintenance industry 提供养发服务的零售门店。

3.3

公用工具 communal tool 接触到顾客皮肤或毛发的工具。

4 经营服务场所

- 4.1 经营场所合法、固定,且应符合 GB 37489.5 和 SB/T 10437 的要求。
- 4.2 合理划分前台区、产品陈列区、检测区、洗护区、护理区、休息区等功能区域;洗护区、护理区 应单独设置,做到干湿分离。护理床、护理椅的间距宜≥60 cm。
- 4.3 养发服务用的毛巾、养发膜实行"一客一换一消毒",公用工具"一客一消毒",养发仪器设备每日清洁消毒。
- 4.4 应配备皮肤病、头癣顾客专用工具及容器,并标识明确。
- 4.5 其他应符合 SB/T 10991 的规定。

5 服务人员要求

- 5.1 服务人员应经培训后上岗。
- 5.2 应掌握头皮头发生理结构、头皮头发类型、头部经络穴位等知识及头皮检测技能,并能使用头皮 检测仪器,根据顾客头皮头发情况,制定合理养发方案,包括但不限于:

- ——脱发、白发、头皮屑、头皮油、头皮痒、头发干枯等头皮头发问题产生的原因;
- ——头皮的正常 pH 值,头皮健康程度:
- ——各种头皮头发问题的保养方案及顾客日常自我保养注意事项。
- 5.3 其他应符合 SB/T 10991 的规定。

6 服务用品和设备

- 6.1 常用用品包括:洗发水、滋养乳、头皮卸妆精油、头皮护理液、防脱精华、育发精华、乌发精华等。用于防脱发、育发等特殊化妆品应标注有"特妆"批准文号。
- 6.2 门店应配备:护理床、护理椅、热水器、吹风机、头皮检测仪、头皮护理仪等仪器设备。
- 6.3 使用的服务用品和设备应符合有关规定的要求。

7 服务流程及项目

7.1 服务流程

见图1。

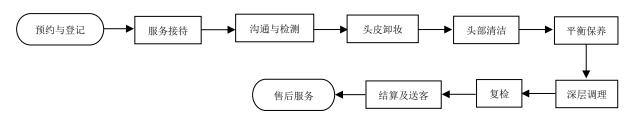


图1 养发行业门店服务流程

7.2 服务项目

7.2.1 预约与登记

- 7.2.1.1 顾客可通过多种渠道进行预约,包括电话、微信及门店小程序等。
- 7.2.1.2 预约渠道应畅通,在接收到顾客的预约后,应准确记录预约信息,包括顾客姓名、联系方式、 预约时间、服务项目等,并给顾客发送预约成功信息。
- 7.2.1.3 有任何变动或需调整预约,应及时沟通并协商新的预约时间。
- 7.2.1.4 预约登记完成后,应做好服务人员安排、物资准备等。

7.2.2 服务接待

- 7.2.2.1 应热情接待顾客, 提醒顾客将私人物品存放至储物柜, 并将储物柜钥匙交予顾客保管。
- 7.2.2.2 向初次到店顾客介绍品牌文化、门店布局及各区域功能,并详细介绍门店的产品、项目。
- 7.2.2.3 向顾客提供四季养发常识,普及头皮与头发的关系、专业养发与普通洗头的区别等养发知识,帮助顾客正确选择洗护产品。

7.2.3 沟通与检测

- 7.2.3.1 接待人员应自我介绍,并介绍头皮检测仪器,沟通了解顾客养发需求,填写顾客信息表(见附录 A)。
- 7.2.3.2 检测前应洗手,并用75%的医用酒精对手部及检测仪器探头进行消毒,做到一客一消毒。
- 7.2.3.3 初步观察头皮头发情况,使用不同探头光源在头部不同位置进行检测取图,对检测结果进行 存档。
- 7.2.3.4 了解顾客作息、饮食、洗护及烫染习惯,根据头皮颜色、发量、毛囊状况等检测情况,分析头皮头发现状,判断头皮头发问题成因,制定专业护理方案,提供日常个人护理建议,帮助顾客改善头皮头发状况。

7.2.4 头皮卸妆

- 7.2.4.1 卸妆前,应在顾客肩部垫好毛巾,进行全头按揉,放松头皮。
- 7.2.4.2 涂抹卸妆产品时, 官使用头皮舒缓精油等卸妆产品均匀涂抹全头。
- 7.2.4.3 涂抹卸妆产品后,应进行全头按摩3min~5min。

7.2.5 头部清洁

- 7.2.5.1 应为顾客铺设隔水垫与毛巾,并说明护理项目及流程。
- 7.2.5.2 头部清洁前,应进行头部经络放松 3 min~5 min,并询问顾客力度是否合适。
- 7.2.5.3 应与顾客确认水温适宜后再打湿顾客头发。
- 7.2.5.4 将洗发水在掌心搓出泡沫后均匀涂抹于头发,并用指腹轻柔搓洗。
- 7.2.5.5 搓洗完成后应冲洗干净泡沫再涂抹滋养乳,停留 2 min~3 min 后再次用指腹搓洗。
- 7. 2. 5. 6 彻底冲洗滋养乳后,应拧干头发并用毛巾轻擦至发干不滴水再为顾客包好头,协助顾客起身并引导至护理区准备吹发。
- 7.2.5.7 吹发时应先吹干头皮,再将头发吹至八成干。

7.2.6 平衡保养

- 7.2.6.1 平衡保养用具包括隔水膜、护理梳、护理杯等。
- 7.2.6.2 使用洗发水清洁头部后,铺垫隔水膜,添加精华液、中药水等头皮护理液。
- 7.2.6.3 进行头部梳洗与按摩时,应注意力度、水温,以顾客舒适为宜。
- 7. 2. 6. 4 涂抹滋养乳后,应停留 2 min~3 min 再用指腹轻柔搓洗。
- 7. 2. 6. 5 彻底冲洗滋养乳后,应拧干头发用毛巾轻<mark>擦至发干不滴水</mark>再为顾客包好头发,<mark>协</mark>助顾客起身并引导至护理区准备吹发。
- 7.2.6.6 吹发时应先吹干头皮,再将头发吹至八成干。

7. 2. 7 深层<mark>调理</mark>

通过检测结果结合顾客需求,可选择以下深层调理项目。

- ——乌发包括疏通经络、拔白发、喷涂精华、头部按摩和仪器辅助等步骤:
 - 使用头皮护理仪的经络梳, 疏通全头经络;
 - 拔除部分白发后使用头皮护理仪的喷枪给头皮喷涂乌发精华,并进行头部按摩;
 - 使用头皮护理仪照射头部,并持续8 min~10 min。
- ——防脱育发包括疏通经络、喷涂精华、头部按摩和仪器辅助等步骤:
 - 使用头皮护理仪的经络梳, 疏通全头经络;
 - 使用头皮护理仪的喷枪给头皮喷涂止脱或育发精华,并进行头部按摩;
 - 使用头皮护理仪照射头部,持续8 min~10 min。
- ——去屑控油包括疏通经络、喷涂精华、头部按摩和仪器辅助等步骤:
 - 使用头皮护理仪的电疗梳梳头,辅助头皮消炎杀菌;
 - 使用头皮护理仪的喷枪给头皮喷涂去屑控油精华,并进行头部按摩;
 - 使用头皮护理仪照射头部,持续8 min~10 min。
- ——发干修复包括涂抹精华乳、发干熏蒸、疏通经络、喷涂精华等步骤:
 - 头部清洁后将精华乳均匀涂于顾客发干上;
 - 使用头皮护理仪对发干进行熏蒸,并持续10 min~15 min;
 - 彻底冲洗干净精华乳后,应拧干头发用毛巾轻擦至发干不滴水后再为顾客包好头发,协助顾客起身,引导至护理区准备吹发;
 - 吹发时,应先吹干头皮,再将头发吹至八成干;
 - 使用头皮护理仪的经络梳, 疏通全头经络;
 - 使用头皮护理仪的喷枪给头皮喷涂精华液,并进行头部按摩2 min~3 min。

7.2.8 复检

7.2.8.1 首次到店顾客

顾客完成头皮养护后,再次进行头皮检测,对比护理前后的头皮变化,展现护理效果。

7.2.8.2 老顾客

通过不同时间点的检测数据对比,跟踪记录头皮变化,帮助顾客了解头皮健康状态及改善情况。

7.2.9 结算及送客

7.2.9.1 结算

服务结束后,应让顾客确认服务项目后再进行结算,并主动询问顾客下次预约需求,详细记录顾客本次服务情况及反馈,规范填写护理档案。

7.2.9.2 送客

提醒顾客检查并带走个人随身物品,为顾客开门,送至门口,礼貌道别。

7.2.10 售后服务

- 7.2.10.1 按照回访周期与顾客联系,了解服务感受评价,并记录顾客反馈,持续优化服务质量。
- 7.2.10.2 密切关注顾客到店护理频率,发现顾客长时间未到店护理,应及时跟踪了解。

8 评价与改进

8.1 评价机制

建立投诉制度,在醒目处公示投诉管理部门投诉电话、电子邮件等投诉渠道,保证渠道便捷、畅通,由专人负责,并及时处理、反馈投诉意见,投诉处理按GB/T 17242执行。

8.2 改进

建立满意度调查制度,定期进行满意度调查,并提出改进措施。

附 录 A (资料性) 顾客信息表

顾客信息表见表A.1。

表A.1 顾客信息表

姓 名		性别	□男 □女	出生日期	年月日
联系电话				检测日期	年月日
头皮头发状况	头痒: □轻度	□中度 □中度 □中度 □中度 □中度 □中度 □中度 □中度 □中度 □中度	□重度	□其他 □其他 □其他 □其他 □其他 □其他 □其他 □其他 □其他 □其他	
养护习 <mark>惯</mark>	烫/染/拉状况:□	从未烫/染/拉	发店护理 □专业 □每年烫/染/拉1 拉1次 □每个月烫/	次 □半年烫/染	
头皮检测 总结分析					
养发方案 建议					
检测人签名			顾客签名		

5