BEIKA
STANDARDS

按摩工作与经营

官方教程
系列
★★★

按摩英语
100个实用场景

100 Practical Massage English Scenarios

免费电子书

免费配套真人发音视频

从接待到送别，掌握
按摩工作中的实用英语

真实工作场景
REAL-WORLD SCENARIOS
覆盖按摩工作中常见的实际沟通场景

自信与客户沟通
CONFIDENT COMMUNICATION
从接待、咨询到按摩过程，开口更自然

专业地道表达
CLEAR & PROFESSIONAL
减少中式英语，让客户更容易理解

简单实用
ENGLISH MADE EASY
中英对照，即学即用



Better English, Better Connections.

Lili & Josh

按摩工作与经营 · 我们与你同行

BEIKA -- YouTube频道

BEIKA -- 微信订阅学习

BEIKA™ Official Book Series

《按摩英语 100 个实用场景》

100 Practical Massage English Scenarios

Quick Start Edition

Better Massage Careers.

Better Massage Businesses.

Author

LILI & JOSH

BEIKA STANDARDS

Copyright

© 2026 BEIKA™. All rights reserved.

This book is provided for personal learning only. No part of this publication may be reproduced or distributed without written permission from BEIKA.

BEIKA™

www.beikamassage.com

从一句没有说清楚的话开始

——我为什么想做《BEIKA 按摩英语 100 个实用场景》

2019 年，我刚来到美国，也刚开始真正接待按摩顾客。

在来到美国之前，我已经在中国学习过不少比较深入的按摩治疗课程，也掌握了一些针对性的治疗方法。所以那时候的我，对自己的按摩技术其实是有信心的。

可是来到美国以后，我很快发现：

真正面对顾客时，光有技术，还不够。

那时候我的英语很弱，连日常对话都不太能顺畅进行。刚开始接待顾客的那段时间，我每天都有些战战兢兢。

有一件事情，我直到现在都记得很清楚。

那是一位大约 45 岁、身材瘦高的女性顾客。她因为下背部疼痛，希望做一次 30 分钟的针对性按摩。

看到她的情况，我其实很有信心，也很希望能够认真帮她处理好。

可是问题却发生在按摩还没有开始之前。

我把她带进按摩室。那时候的我想当然地以为，顾客应该知道接下来该怎么做：脱好衣服，面朝下躺在按摩床上，把自己盖好，然后等我回来。

所以，我只是简单地说了一句：**“我稍后回来。”**便离开了房间。

可是等我再次回来时，她依然站在原地。

她没有脱衣服，也没有躺下，只是在那里等着。

那一刻我才意识到：

我并没有清楚地告诉她下一步应该做什么。

其实，我只需要用简单的英语告诉她：

衣服可以脱到自己感觉舒适的程度，面朝下躺在按摩床上，把自己盖好。我会先敲门，确认她准备好了以后再进来。

今天看来，这些都是非常简单的话。

可是 2019 年的那个我，不会说。

那一次本来我很有信心能够做好的按摩，因为最开始的沟通没有做好，最后变成了一次让彼此都不太愉快的经历。

我能够明显感觉到，她对这次体验并不满意。

直到今天回想起来，我心里仍然抱有歉意。

也是从那件事情开始，我真正明白了一件事：

一个按摩师即使有很好的技术，如果不能把最基本的服务流程和专业信息清楚地传递给顾客，技术也可能没有机会真正发挥出来。

后来我还遇到过很多类似的时刻。

不知道怎样自然地请顾客翻身，不知道怎样询问按摩力度，不知道怎样确认哪里疼、哪里需要避开，也不知道怎样把一次服务自然、专业地结束。

那时候我并不怕学英语辛苦。

我真正希望的是，有人能够告诉我：

作为一个刚进入美国按摩行业的华人按摩师，哪些英语才是现在最应该先学会的。

如果当时有一套按照真实按摩工作场景整理好的实用英语，我一定会一句一句认真学下来。

这个念头，也一直留在了我的心里。

所以后来，我开始把真实按摩工作中最常遇到的场景一点一点整理出来。

接待顾客、询问需求、进入按摩室、翻身、力度确认、疼痛沟通、服务结束、预约、付款、再次预约……

慢慢地，就有了今天这本《BEIKA 按摩英语 100 个实用场景》。

这本书，是我根据自己在美国真实接待顾客和按摩工作的经历，一点一点策划和整理出来的。

在英文内容制作的过程中，我先生 Josh 也一直帮助我进行校对和审核。

作为英语母语者和美国本土按摩治疗师，他从真实的美国顾客沟通和按摩工作环境出发，帮助检查这些英文表达是否自然、恰当，以及是否真正适合在实际工作中使用。

所以，我们想做的并不是一本简单的中英文翻译书。

我们更想解决一个很实际的问题：

华人按摩师在真实面对顾客的时候，到底该怎么说。

我自己经历过那种明明有技术，却因为不会表达而紧张、尴尬，甚至影响服务结果的很多场景。

所以，我对刚刚进入美国按摩行业、英语还不够好的华人按摩师，一直有很深的感同身受。

我希望后来进入这个行业的华人按摩师，可以少走一点我当年走过的弯路。

而这些年的经历，也让我慢慢看到：

按摩英语，只是华人按摩师进入美国职业环境后的第一步。

真正开始工作以后，我们还会面对客户沟通、服务流程、职业适应、顾客信任、复购以及职业成长。

如果再进一步开始经营自己的按摩业务，还会面对预约、电话、Google、AI、营销、客户维护和经营管理。

也正是从这些真实问题出发，后来逐渐有了 **BEIKA 按摩工作与经营**。

我们希望解决的，不只是“怎样说一句英语”，而是帮助华人按摩师从进入行业，到适应工作，再到建立更加稳定的职业和经营能力。

《BEIKA 按摩英语 100 个实用场景》，就是这条路上的第一步。

它从 2019 年那一句我没有说清楚的话开始，也从一个很简单的愿望开始：

希望后来进入美国按摩行业的华人按摩师，比当年的我多一点准备，多一点从容。

也正因为这个初衷，我们决定把这本 **330 多页的《BEIKA 按摩英语 100个实用场景》电子书免费提供给大家。**

希望当您真正面对顾客、不知道该怎么表达的时候，可以打开它，找到一句真正用得上的话。

这，就是我们做这本书的初衷。

2026 年 6 月 9 日

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》

欢迎（Welcome）

欢迎来到 BEIKA Official Book Series《按摩英语 100 个实用场景》。

这不是一本传统的英语教材，而是一本专门为在美国工作的华人按摩从业者打造的实战英语指南。

书中的 100 个场景围绕美国按摩工作中的常见真实场景整理，从接待顾客、健康咨询、按摩沟通，到预约、电话、短信、Google Reviews、会员、礼品卡、付款、小费以及顾客关系维护，每一个场景都围绕实际工作展开。

我们的目标不是让你背更多单词，而是帮助你在工作中更自然、更自信地开口说英语。

Lili & Josh 序言

作为长期在美国按摩行业工作的从业者，我们深知，很多华人按摩师拥有优秀的技术，却因为语言和沟通而错失机会。

BEIKA 的诞生，就是希望成为连接华人与美国本土按摩行业的一座桥梁。

我们相信：

Better Massage Careers.

Better Massage Businesses.

愿这本书帮助你迈出第一步，也陪伴你走向更长远的职业发展。

如何使用本书（How to Use This Book）

建议每天学习 1～2 个场景，并结合真实工作反复练习。

每个 Scene 包含：

- 今天的场景（Scene）
- 今日核心英语（Essential Sentence）
- 真实工作对话（Dialogue）
- 美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）
- BEIKA Tips
- 顾客体验升级
- 今日练习（Practice）
- Today's Golden Sentence

建议先朗读，再角色扮演，最后在真实工作中使用。

Professional Note | 专业提示

本书主要用于按摩工作英语与日常沟通学习，不是医疗或法律指导。美国各州的按摩执业范围、Draping、健康咨询及工作要求可能不同。实际工作中，请遵守所在州法规、专业培训要求和工作场所政策。

This book is designed for massage English and workplace communication practice. It does not provide medical or legal advice. Always follow your state regulations, professional training, and workplace policies.

目录（Table of Contents）

- 第一章｜顾客来到按摩店（Scene 1–5）
- 第二章｜开始咨询（Scene 6–10）
- 第三章｜按摩前确认（Scene 11–15）
- 第四章｜开始按摩（Scene 16–20）
- 第五章｜按摩过程中（Scene 21–25）
- 第六章｜按摩不同身体部位（Scene 26–30）
- 第七章｜按摩中的专业沟通（Scene 31–35）
- 第八章｜按摩结束后的沟通（Scene 36–40）
- 第九章｜简单 Self-Care 沟通（Scene 41–45）
- 第十章｜预约与回头客沟通（Scene 46–50）
- 第十一章｜Google Reviews 与评价沟通（Scene 51–55）
- 第十二章｜会员、转介绍与客户关系（Scene 56–60）
- 第十三章｜电话预约与来电沟通（Scene 61–65）
- 第十四章｜短信（SMS）沟通（Scene 66–70）
- 第十五章｜取消预约与改期沟通（Scene 71–75）
- 第十六章｜前台接待与到店服务（Scene 76–80）
- 第十七章｜付款、结账与小费沟通（Scene 81–85）
- 第十八章｜礼品卡与节日促销（Scene 86–90）
- 第十九章｜会员与长期客户关系（Scene 91–95）
- 第二十章｜结束语与品牌体验（Scene 96–100）

BEIKA STANDARDS

BEIKA 的使命

帮助华人按摩从业者，从第一份工作开始，一直到拥有自己的成功按摩事业。

无论你现在是一名按摩学生、按摩师，还是按摩店老板，希望 BEIKA 都能陪伴你的成长。

Learn the Language.

Deliver the Experience.

Grow Your Business.

BEIKA
STANDARDS

BEIKA
北卡学堂 • MBLEx
教育 • 成长 • 职业发展

BEIKA
STANDARDS
按摩工作与经营

BEIKA -- 微信订阅学习

BEIKA -- YouTube频道

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 01 | Welcome Your Client
欢迎顾客

今天的场景（Scene）

这是顾客今天来到店里与你见面的第一个场景。

顾客往往会在刚进入服务环境的最初几分钟形成第一印象。
一个自然的微笑、一句友好的问候、一个简单的自我介绍，都能帮助顾客快速放松，并建立对你的信任。

记住：优秀的按摩，从一句欢迎开始。

今日核心英语（Essential Sentence）

Welcome! It's nice to see you today.

欢迎！今天很高兴见到您。

使用时机：顾客刚进入店里或治疗区域时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Welcome! It's nice to see you today.

Client:

Thank you.

Therapist:

Hi, I'm Josh. I'll be your massage therapist today.

Client:

Nice to meet you.

Therapist:

How are you today?

Client:

I'm doing well, thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务场景中，轻松、自然的欢迎方式很常见。

一句简单的“Welcome!”配合微笑和眼神交流，会让顾客感觉自己受到重视。

★ BEIKA Tips

不要急着询问疼痛或填写资料。

先欢迎顾客，再建立关系，最后进入咨询流程。

顾客通常会因为你的态度，而不是复杂的英语，决定是否放松下来。

❤ 顾客体验升级

今天请练习三个动作：

- 微笑迎接顾客
- 主动问候
- 放慢语速，给顾客回应的时间

今日练习（Practice）

请连续朗读下面内容三遍：

Welcome! It's nice to see you today.

Hi, I'm Josh.

I'll be your massage therapist today.

How are you today?

Today's Golden Sentence

People may forget what you said, but they will remember how you made them feel.

人们可能会忘记你说了什么，但会记住你带给他们的感受。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 02 | Introduce Yourself
自我介绍

今天的场景（Scene）

欢迎顾客之后，下一步就是主动介绍自己。

对于美国顾客来说，按摩师先介绍自己的名字，并说明今天将由自己提供服务，是非常自然且专业的做法。

短短十几秒的自我介绍，可以帮助建立信任，让顾客知道今天由谁为自己提供服务。

今日核心英语（Essential Sentence）

Hi, I'm Josh. I'll be your massage therapist today.

你好，我是 Josh，今天由我为您提供按摩服务。

使用时机：欢迎顾客后，正式开始服务前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Hi, I'm Josh. I'll be your massage therapist today.

Client:

Hi, nice to meet you.

Therapist:

Nice to meet you too.

Client:

Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务场景中，先简单介绍自己的名字和角色，是一种自然、专业的沟通方式。

这样做能够建立专业感，也让顾客知道今天由谁为自己提供本次按摩服务。

这是美国服务行业中很常见的沟通方式。

★ BEIKA Tips

介绍自己时，请保持自然微笑，并清楚说出自己的名字。

如果你的名字比较难发音，可以放慢一点语速，必要时再重复一次。

比起完美的发音，顾客更在意你的亲切和专业。

❤ 顾客体验升级

今天请练习三个细节：

- 主动介绍自己的名字
- 说明今天由你负责本次按摩
- 微笑并等待顾客回应

今日练习（Practice）

请连续练习三遍：

Hi, I'm Josh.

I'll be your massage therapist today.

Nice to meet you too.

Today's Golden Sentence

A professional introduction builds trust before the massage begins.

专业的自我介绍，是建立信任的第一步。

Scene 03 | Guide the Client to the Treatment Room
引导顾客进入治疗室

今天的场景（Scene）

完成自我介绍后，下一步就是引导顾客进入治疗室。

美国按摩师通常会礼貌地邀请顾客跟随自己，而不是直接转身离开或用手势示意。整个过程应保持自然、从容，让顾客知道接下来会发生什么。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please come with me.

请跟我来。

使用时机：介绍自己后，引导顾客前往治疗室时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Please come with me.

Client:

Sure.

Therapist:

Your room is right this way.

Client:

Thank you.

Therapist:

Please make yourself comfortable.

Client:

Okay, thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业通常会使用礼貌邀请，而不是命令式表达。

相比 'Come.'，'Please come with me.' 更自然、更有礼貌，也更符合美国顾客对专业服务的期待。

★ BEIKA Tips

引导顾客时，走在顾客前方半步即可，不要走得太快。

到达治疗室后，可以轻轻示意方向，并告诉顾客接下来要做什么，让顾客更有安全感。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 邀请顾客跟随你，而不是直接转身离开。
- 保持自然步伐。
- 到达治疗室后，简单说明下一步。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please come with me.

Your room is right this way.

Please make yourself comfortable.

Today's Golden Sentence

A smooth transition creates a relaxing experience.

一个自然、顺畅的引导，会让顾客从一开始就感受到放松与专业。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 04 | Start Small Talk
轻松聊天，缓解顾客紧张

今天的场景（Scene）

当顾客跟随你进入治疗室后，不要马上开始询问疼痛或填写资料。

一句轻松、自然的寒暄，可以帮助顾客放松心情，也能让整个服务过程更有人情味。

美国按摩师经常会用一两句简单的话开启交流，而不是一开始就进入正式咨询。

今日核心英语（Essential Sentence）

How has your day been?

今天过得怎么样?

使用时机：进入治疗室后、正式咨询开始前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

How has your day been?

Client:

It's been pretty busy.

Therapist:

I understand. Hopefully you can relax a little today.

Client:

I hope so!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的服务场景中，简短、自然的 Small Talk 很常见。

这里不是为了聊天，而是为了让双方都更放松。通常一两句话就足够，不需要谈论私人话题。

BEIKA STANDARDS

★ BEIKA Tips

保持轻松、真诚的语气即可。

如果顾客回答得比较简单，不需要继续追问，顺势进入咨询流程即可。Small Talk 的目的，是建立舒适感，而不是延长聊天时间。

顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 面带微笑提出问题。
- 认真听顾客回答。
- 回应一句表示理解的话，再进入正式咨询。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

How has your day been?

Hopefully you can relax a little today.

Today's Golden Sentence

A friendly conversation creates a comfortable beginning.

一句轻松的寒暄，能够让顾客更快进入放松的状态。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 05 | Invite the Client to Sit
请顾客入座，开始咨询

今天的场景（Scene）

经过简单的欢迎和寒暄后，接下来正式进入咨询阶段。

在美国按摩店，按摩师通常会先请顾客坐下，再开始了解今天的需求。这样可以让顾客感到从容，也让咨询过程更加专业、有条理。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please have a seat.

请坐。

使用时机：进入治疗室之后，准备开始咨询时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Please have a seat.

Client:

Thank you.

Therapist:

Before we begin, I'd like to ask you a few questions.

Client:

Sure.

Therapist:

This will help me better understand your needs today.

Client:

Sounds good.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，咨询通常强调礼貌、清楚和让顾客充分表达自己的需求。

使用 “Please have a seat.” 比单纯说 “Sit down.” 更礼貌，也更符合美国服务行业的沟通习惯。

★ BEIKA Tips

开始咨询前，不要急着连续提问。

先请顾客坐下，再简单说明为什么需要询问几个问题。顾客理解你的目的后，通常会更愿意配合。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 请顾客坐下后再开始提问。
- 解释咨询的目的。
- 保持语速平稳，让顾客有充分回应时间。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please have a seat.

Before we begin, I'd like to ask you a few questions.

This will help me better understand your needs today.

Today's Golden Sentence

A comfortable conversation begins with a comfortable seat.

请顾客舒服地坐下，也是专业咨询的一部分。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 06 | What Brings You in Today?
今天为什么来按摩?

今天的场景（Scene）

现在正式进入咨询阶段。美国按摩师通常会先了解顾客今天来按摩的主要原因，而不是立刻开始按摩。

这个问题不仅帮助你确定今天的按摩重点，也会让顾客感受到你愿意倾听他的需求。

今日核心英语（Essential Sentence）

What brings you in today?

今天是什么原因让您来按摩?

使用时机：顾客坐下后，正式开始咨询时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Before we begin, what brings you in today?

Client:

I've been having a lot of tension in my neck and shoulders.

Therapist:

I see. How long have you been feeling that tension?

Client:

For about two weeks.

Therapist:

Thank you for sharing that. We'll focus on those areas today.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

相比直接问“哪里痛？”，美国按摩师更常用开放式问题，让顾客先描述自己的情况。

开放式问题能帮助建立沟通，也能获得更完整的信息。

★ BEIKA Tips

认真倾听，不要急着打断顾客。

顾客说完后，可以先回应一句“Thank you for sharing that.”，再继续询问细节，这会让顾客感觉受到尊重。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 给顾客足够的时间回答。
- 回应并确认你已经理解。
- 不急于下结论，先倾听。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

What brings you in today?

Thank you for sharing that.

We'll focus on those areas today.

Today's Golden Sentence

A great massage begins with great listening.

优秀的按摩，始于认真倾听顾客。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 07 | Areas of Discomfort
哪里感觉不舒服?

今天的场景（Scene）

了解顾客今天来按摩的原因后，下一步就是确认身体哪些部位最不舒服。

不要急着假设问题所在，而是请顾客用自己的方式描述疼痛、紧绷或不适的位置。这能帮助你制定更有针对性的按摩计划。

今日核心英语（Essential Sentence）

Where are you feeling discomfort?

您哪里感觉不舒服?

使用时机：顾客说明来按摩的原因后，进一步确认主要不适部位。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Where are you feeling discomfort?

Client:

Mostly in my neck and shoulders.

Therapist:

Is it on both sides or mainly one side?

Client:

Mostly on the right side.

Therapist:

Thank you. I'll pay special attention to that area today.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客经常使用 discomfort、tightness、soreness 等词，而不一定会直接说 pain（疼痛）。

因此，使用 “Where are you feeling discomfort?” 听起来更自然，也能让顾客更容易表达自己的真实感受。

★ BEIKA Tips

先让顾客说，再根据回答继续追问。

例如可以进一步了解：

- 是酸、紧、痛还是僵硬？
- 左边还是右边？
- 一直都有，还是最近才开始？

循序渐进的提问，比一次问很多问题更容易让顾客配合。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 一边倾听，一边保持眼神交流。
- 不急于打断顾客。
- 回应顾客描述，让对方知道你已经理解。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Where are you feeling discomfort?
Is it on both sides or mainly one side?
I'll pay special attention to that area today.

Today's Golden Sentence

The better you understand your client's needs, the better you can support them.

越了解顾客的需求，就越能提供更合适的服务。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 08 | When Did the Pain Start?
疼痛是什么时候开始的?

今天的场景（Scene）

确认顾客哪里不舒服之后，下一步需要了解这个问题已经持续多久。

疼痛持续的时间、出现的时间、当时的活动或相关背景以及症状是否有变化，都有助于你更好地了解顾客的情况，并决定今天的按摩重点。

今日核心英语（Essential Sentence）

When did the pain start?

疼痛是什么时候开始的?

使用时机：顾客描述完主要不适部位后，进一步了解问题的发展过程。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

When did the pain start?

Client:

About three weeks ago.

Therapist:

Did anything happen around the time it started?

Client:

I think it started after a long road trip.

Therapist:

Thank you. That's helpful to know.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客通常会主动分享疼痛发生的背景，例如工作、运动、旅行或压力等。

按摩师认真倾听并表示感谢，会让顾客觉得自己的情况受到重视。

★ BEIKA Tips

不要急着判断原因，也不要轻易下诊断。

保持开放式提问，鼓励顾客描述自己的经历，再根据回答决定后续需要了解的问题。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 认真听完整个故事。
- 不随意打断顾客。
- 回应一句感谢或理解的话。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

When did the pain start?

Did anything happen around the time it started?

Thank you. That's helpful to know.

Today's Golden Sentence

Good questions lead to better care.

好的提问，是提供更好服务的开始。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 09 | Session Goals
今天希望重点改善什么?

今天的场景（Scene）

了解顾客疼痛的位置和持续时间后，还需要知道顾客对今天这次按摩有什么期待。

有些顾客希望放松，有些希望缓解疼痛，也有人只是想减轻压力。明确目标，有助于你提供更符合顾客期望的服务。

今日核心英语（Essential Sentence）

What would you like to focus on today?

今天最希望重点改善什么?

使用时机：了解完顾客症状后，确认本次按摩的主要目标。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

What would you like to focus on today?

Client:

I'd really like to reduce the tension in my neck and shoulders.

Therapist:

Absolutely. We'll make that our main focus today.

Client:

That sounds great.

Therapist:

If anything feels uncomfortable during the session, please let me know.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，常见的做法是邀请顾客一起确认当天的按摩重点，而不是单方面决定。

这种共同参与的方式，有助于建立信任，也更容易形成清楚一致的服务期待。

★ BEIKA Tips

不要承诺一定能解决问题。

可以告诉顾客今天会重点处理某些区域，同时根据顾客的反馈随时调整力度和方式。

专业的沟通，比过度承诺更能建立信任。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 请顾客说出自己的期待。
- 重复顾客的重点需求，确认理解一致。
- 告诉顾客今天会重点关注哪些区域。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

What would you like to focus on today?

We'll make that our main focus today.

Please let me know if anything feels uncomfortable.

Today's Golden Sentence

Clear expectations create better experiences.

明确今天的目标，才能带来更好的服务体验。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 10 | Health Concerns
确认健康状况

今天的场景（Scene）

在开始按摩之前，还需要确认顾客是否有任何健康状况需要特别注意。

这一步首先关系到服务安全，也有助于按摩师根据顾客情况调整服务。美国按摩师通常会主动询问健康状况，并根据顾客的回答调整当天的按摩计划。

今日核心英语（Essential Sentence）

Do you have any health concerns I should know about?

有什么健康状况需要我特别注意吗?

使用时机：完成咨询、正式开始按摩前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Do you have any health concerns I should know about?

Client:

I have high blood pressure, but it's well controlled.

Therapist:

Thank you for letting me know.

Therapist:

Is there anything else I should know about before we begin?

Client:

No, that's everything.

Therapist:

Okay. I'll keep that in mind during today's session.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，即使顾客已经填写过健康资料，开始服务前再次进行必要确认也是常见的专业做法。

开始按摩前再次确认健康状况，是专业服务的一部分，也能让顾客感受到你对安全和细节的重视。

★ BEIKA Tips

如果顾客提到疾病、怀孕、近期手术或其他特殊情况，不要急于回答。

先表示感谢，再根据你的专业范围决定是否调整服务或建议顾客咨询医生。保持专业，不做超出执业范围的医疗建议。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 认真倾听顾客的健康信息。
- 感谢顾客主动分享。
- 告诉顾客你会根据这些信息调整今天的服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Do you have any health concerns I should know about?

Thank you for letting me know.

I'll keep that in mind during today's session.

Today's Golden Sentence

Safety comes before every massage.

专业、安全，永远是一次优秀按摩服务的第一原则。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 11 | Areas to Avoid
需要避开的部位

今天的场景（Scene）

完成健康咨询后，在正式开始按摩之前，还需要确认是否有需要避开的身体部位。

有些顾客可能刚做过手术、近期受伤、皮肤敏感，或只是某个部位特别疼痛。主动确认这些信息，是专业、安全的服务流程。

今日核心英语（Essential Sentence）

Is there anywhere you'd like me to avoid today?

今天有没有哪个部位希望我不要按摩?

使用时机：开始按摩前，确认需要避开的区域。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Is there anywhere you'd like me to avoid today?

Client:

Yes. My left knee is still healing.

Therapist:

Thank you for letting me know.

Therapist:

I'll avoid your left knee and work around it carefully.

Client:

I really appreciate that.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，主动询问顾客是否有需要避开的部位，是常见的专业沟通方式，也有助于让顾客感受到尊重和安全感。

★ BEIKA Tips

不要猜测顾客可以或不可以接受什么。

如果顾客提出需要避开的部位，请明确回应，并在整个按摩过程中遵守约定。如果对某种情况是否适合按摩存在疑问，应根据专业范围谨慎处理，必要时建议顾客咨询合适的医疗专业人员。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动询问需要避开的部位。
- 感谢顾客提供信息。
- 清楚告诉顾客你会根据要求调整服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Is there anywhere you'd like me to avoid today?

Thank you for letting me know.

I'll work around that area carefully.

Today's Golden Sentence

Respect creates trust.

尊重顾客的需求，是建立信任最简单的方法。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 12 | Recent Injuries or Surgeries
近期是否受伤或做过手术?

今天的场景（Scene）

在确认需要避开的部位之后，还需要进一步了解顾客近期是否有受伤、手术或其他恢复中的情况。

这些信息可能影响按摩方式、力度和需要避开的区域，也是开始按摩前需要进行的重要安全确认。

今日核心英语（Essential Sentence）

Have you had any recent injuries or surgeries?

您最近有受伤或做过手术吗?

使用时机：正式开始按摩前，进一步了解顾客近期身体状况。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Have you had any recent injuries or surgeries?

Client:

Yes. I had shoulder surgery about four months ago.

Therapist:

Thank you for letting me know.

Therapist:

Has your doctor cleared you for massage?

Client:

Yes, I was cleared last month.

Therapist:

Great. I'll be extra careful around your shoulder today.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，近期受伤、手术及恢复情况通常属于重要的健康信息。按摩师应避免自行判断顾客已经完全恢复，并根据获得的信息和自身专业范围调整当天的服务。

★ BEIKA Tips

如果顾客提到近期手术、骨折、严重扭伤或其他恢复中的情况，应保持谨慎。

不要超出按摩师的专业范围做医疗判断。必要时建议顾客遵循医生或物理治疗师的建议，并根据实际情况调整或暂停相关区域的按摩。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动询问近期受伤或手术史。
- 感谢顾客分享重要信息。
- 明确告诉顾客你会根据情况调整今天的按摩。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Have you had any recent injuries or surgeries?

Has your doctor cleared you for massage?

I'll be extra careful around that area today.

Today's Golden Sentence

A safe massage starts with the right questions.

专业的提问，是安全按摩的第一步。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 13 | Allergies or Sensitivities
是否有过敏或特殊敏感?

今天的场景（Scene）

在正式开始按摩前，除了确认健康状况和近期受伤情况，还需要了解顾客是否有任何过敏或特殊敏感。

这包括按摩油、精油、乳液、皮肤敏感以及对某些产品或材质的反应。提前询问能够避免不必要的不适，也能让顾客感受到你的专业与细心。

今日核心英语（Essential Sentence）

Do you have any allergies or sensitivities?

您有任何过敏或特别敏感的情况吗?

使用时机：开始按摩前，确认产品和服务是否需要调整。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Do you have any allergies or sensitivities?

Client:

Yes. I'm allergic to lavender oil.

Therapist:

Thank you for letting me know.

Therapist:

We'll avoid using lavender today and choose another massage oil.

Client:

Perfect. I appreciate that.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，顾客可能会对精油、香味、乳液或某些护肤产品存在过敏或敏感情况。

专业的做法是认真确认并记录相关信息，同时向顾客说明今天会如何调整使用的产品或服务。

★ BEIKA Tips

不要只问“有没有过敏”。

如果店里提供芳香疗法、热石或特殊护理，可以进一步询问顾客是否对香味、乳液、金属或其他产品敏感。

提前沟通，比事后处理更能体现专业。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动询问过敏或敏感情况。
- 感谢顾客分享重要信息。
- 告诉顾客你会调整今天使用的产品。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Do you have any allergies or sensitivities?

Thank you for letting me know.

We'll choose a different massage oil today.

Today's Golden Sentence

Small details make a big difference.

关注每一个细节，才能带来真正安心的服务体验。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 14 | Today's Session Plan
确认今天的按摩重点

今天的场景（Scene）

完成所有咨询后，在正式开始按摩前，按摩师需要向顾客确认今天的按摩重点。

这是一个简单却非常重要的步骤。它能够确认双方理解一致，也能让顾客知道你认真听取了他的需求，并会根据今天的情况制定按摩计划。

今日核心英语（Essential Sentence）

Today we'll focus on your neck and shoulders.

今天我们会重点处理您的颈部和肩膀。

使用时机：咨询结束后，正式开始按摩前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Today we'll focus on your neck and shoulders.

Client:

That sounds good.

Therapist:

I'll also spend a little extra time on your upper back because you mentioned a lot of tension there.

Client:

I really appreciate that.

Therapist:

If you'd like me to adjust anything during the session, please let me know.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，开始前简要确认当天的按摩重点是一种常见的专业做法。

在开始按摩前，简单总结当天的重点，有助于确认双方理解一致，也能减少对按摩内容和重点的误解。

★ BEIKA Tips

不要只是点头开始按摩。

用一两句话总结今天的重点，不仅体现你的专业，也能让顾客有机会补充遗漏的信息。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 简要总结今天的按摩重点。
- 使用顾客刚才提到的关键词。
- 邀请顾客在按摩过程中随时反馈。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Today we'll focus on your neck and shoulders.

I'll spend a little extra time on your upper back.

Please let me know if you'd like me to adjust anything.

Today's Golden Sentence

A clear plan builds confidence.

清楚说明今天的按摩计划，会让顾客更加安心。

Scene 15 | Ready to Begin
开始前最后确认

今天的场景（Scene）

在正式开始按摩前，最后花几秒钟确认顾客是否已经准备好，是美国按摩店常见的服务细节。

经过前面的咨询、沟通和按摩重点确认后，这一步能够让顾客感受到尊重，也给顾客再次提出问题或需求的机会。

BEIKA STANDARDS

今日核心英语（Essential Sentence）

Are you ready to begin?

准备开始了吗?

使用时机：咨询结束、顾客准备上按摩床前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Are you ready to begin?

Client:

Yes, I am.

Therapist:

Great. I'll step outside for a moment while you get ready.

Please make yourself comfortable on the table, and let me know when you're ready.

Client:

Will do. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩师通常不会一直留在房间里等待顾客换衣服。

他们会说明接下来要做什么，暂时离开治疗室，等顾客准备好后再回来。这既体现了专业，也体现了对顾客隐私的尊重。

★ BEIKA Tips

告诉顾客你会暂时离开房间，并说明如何通知你回来。

简单的一句说明，可以避免顾客因为不知道流程而感到尴尬，也能让整个体验更加顺畅。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 开始前征求顾客确认。
- 清楚说明接下来的流程。
- 尊重顾客隐私，给予充分准备时间。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Are you ready to begin?

I'll step outside while you get ready.

Please make yourself comfortable on the table.

Please let me know when you're ready.

Today's Golden Sentence

Professional service begins with respect.

真正专业的服务，从尊重顾客开始。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 16 | Please Lie Face Down
请面朝下躺好

今天的场景（Scene）

顾客已经完成咨询，并准备开始今天的按摩。

在美国按摩店，按摩师会礼貌地告诉顾客如何躺到按摩床上，而不会直接使用命令式语言。清楚的说明能够减少顾客的紧张，也能避免因为误解而产生尴尬。

BEIKA STANDARDS

今日核心英语（Essential Sentence）

Please lie face down on the table.

请面朝下躺到按摩床上。

使用时机：离开治疗室前，告诉顾客如何准备开始按摩。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Please lie face down on the table with your face in the face cradle.

Client:

Okay.

Therapist:

Take your time. I'll step outside while you get ready.

Please let me know when you're ready.

Client:

Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩师通常会一步一步说明流程，而不会假设顾客已经知道应该怎么做。

对于第一次来按摩的顾客，简单而清楚的指引，会让整个体验更加轻松，也能减少顾客的不安。

★ BEIKA Tips

如果顾客是第一次接受按摩，可以放慢语速，并配合简单的手势说明。

不要一次说很多指令，而是一步一步引导，让顾客有时间理解并完成动作。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 使用礼貌语气，而不是命令语气。
- 一次只说明一个动作。
- 确认顾客已经理解，再进入下一步。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please lie face down on the table.

Please place your face in the face cradle.

Take your time.

I'll step outside while you get ready.

Today's Golden Sentence

Clear instructions create a more comfortable experience.

清楚的引导，会让顾客从一开始就感受到专业与安心。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 17 | Getting Comfortable
调整到舒适的姿势

今天的场景（Scene）

顾客已经躺到按摩床上，但在正式开始按摩前，还需要确认顾客是否已经处于舒适的姿势。

一个舒适的姿势有助于顾客更好地放松，也能减少按摩过程中因为不舒服而频繁调整身体。

BEIKA STANDARDS

今日核心英语（Essential Sentence）

Are you comfortable?

现在这个姿势舒服吗?

使用时机：顾客躺好后，正式开始按摩前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Are you comfortable?

Client:

Yes, I am.

Therapist:

Would you like another pillow under your ankles?

Client:

Yes, that would be great.

Therapist:

Of course. Let me get one for you.

Client:

Thank you. That feels much better.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，主动确认顾客是否舒适是一种常见的专业做法，而不必等到顾客主动提出需求。

主动提供枕头、毛巾支撑或调整体位，会让顾客觉得自己受到细心照顾，也体现了高品质服务。

★ BEIKA Tips

不要害怕主动询问。

很多顾客即使觉得不舒服，也不会主动提出。简单一句 'Are you comfortable?' 往往就能发现需要调整的小细节，让顾客更加放松。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动询问顾客是否舒服。
- 根据需要提供额外支撑。
- 调整完成后再次确认顾客感受。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Are you comfortable?

Would you like another pillow?

Does that feel better now?

Today's Golden Sentence

Comfort comes before technique.

顾客的舒适，应优先于按摩技巧。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 18 | Proper Draping and Privacy
专业遮盖与保护顾客隐私

今天的场景（Scene）

顾客已经调整到舒适的姿势，正式开始按摩前，还要确保毛巾覆盖得当，并再次保护顾客的隐私。

在美国的按摩服务中，专业的 Draping（床单或毛巾遮盖）是保护顾客隐私和维持专业边界的重要环节。清楚地说明你的做法，能够让顾客更加安心。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'll keep you properly covered throughout the session.

整个按摩过程中，我会为您做好隐私遮盖。

使用时机：正式开始按摩前，向顾客说明隐私保护方式。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'll keep you properly covered throughout the session.

Client:

Thank you. I appreciate that.

Therapist:

I'll only uncover the area I'm working on.

Client:

That sounds good.

Therapist:

If you ever feel uncomfortable, please let me know right away.

Client:

I will. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，顾客隐私和专业遮盖非常重要。按摩师应按照所在州法规、专业培训和工作场所政策使用床单或毛巾进行适当遮盖，并仅暴露当前需要按摩的区域。

★ BEIKA Tips

不要认为顾客已经知道按摩流程。

一句简单的解释能够有效缓解第一次接受按摩顾客的紧张情绪，也体现你的专业态度。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动说明隐私保护方式。
- 按照专业规范，只暴露当前需要按摩的区域。
- 告诉顾客任何时候都可以提出需求。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'll keep you properly covered throughout the session.

I'll only uncover the area I'm working on.

Please let me know if you feel uncomfortable.

Today's Golden Sentence

Respecting privacy builds trust.

尊重顾客隐私，就是建立信任最重要的一步。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 19 | Adjusting the Headrest and Body Position
调整头枕和身体姿势

今天的场景（Scene）

在开始按摩前的最后一步，需要再次确认顾客的头部、手臂、双腿和身体姿势是否舒适。

一个细微的调整，可以减少顾客因为不舒服而频繁移动身体，也能让整个按摩过程更加舒适。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please let me know if you need to adjust your position.

如果您需要调整姿势，请随时告诉我。

使用时机：开始按摩前或顾客翻身后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Please let me know if you need to adjust your position.

Client:

Actually, could you raise the headrest a little?

Therapist:

Of course.

Therapist:

How does that feel now?

Client:

Much better. Thank you.

Therapist:

Great. We'll get started.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，主动邀请顾客提出姿势或舒适度方面的需求，是一种常见的专业沟通方式，也有助于让顾客感受到尊重。

★ BEIKA Tips

按摩过程中不要假设顾客一直都很舒服。每次改变体位或翻身后，都可以再次确认一次姿势是否合适。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动邀请顾客提出需求。
- 调整后再次确认感受。
- 保持耐心，不催促顾客。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please let me know if you need to adjust your position.

How does that feel now?

We'll get started.

Today's Golden Sentence

Small adjustments create a better experience.

细微的调整，往往能带来更好的顾客体验。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 20 | Let's Get Started
正式开始今天的按摩

今天的场景（Scene）

所有准备工作已经完成，包括咨询、确认按摩重点、调整姿势以及保护顾客隐私。

在正式开始按摩前，用一句简单的话告诉顾客即将开始，不仅能让顾客做好心理准备，也会让整个流程更加自然、专业。

今日核心英语（Essential Sentence）

All right, we'll get started.

好的，我们开始吧。

使用时机：完成所有准备工作后，正式开始按摩时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

All right, we'll get started.

Client:

Okay.

Therapist:

I'll start with your shoulders and upper back.

Client:

Sounds good.

Therapist:

Please let me know if you'd like me to adjust the pressure.

Client:

I will. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice)

美国按摩师通常会在开始前告诉顾客接下来要做什么，而不是默默开始按摩。这种沟通方式能够减少顾客的不确定感，让顾客更容易放松并信任按摩师。

★ BEIKA Tips

开始按摩时，先说明今天会从哪个部位开始，并提醒顾客随时反馈力度或舒适度。这种持续沟通，是美国按摩服务中非常重要的一部分。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 开始前给顾客一个明确提示。
- 告诉顾客今天先按摩哪个部位。
- 鼓励顾客随时反馈力度和感受。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

All right, we'll get started.

I'll start with your shoulders and upper back.

Please let me know if you'd like me to adjust the pressure.

Today's Golden Sentence

Great communication creates a better massage experience.

良好的沟通，能够带来更好的按摩体验。

BEIKA STANDARDS

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

Scene 21 | Is the Pressure Okay?
力度合适吗?

今天的场景（Scene）

按摩开始后，确认力度是否合适，是保证顾客舒适度的重要沟通环节。

不同顾客对力度的接受程度不同。主动询问顾客的感受，而不是仅凭自己的判断，有助于及时调整力度并保持顾客舒适。

今日核心英语（Essential Sentence）

Is the pressure okay?

现在的力度合适吗?

使用时机：开始按摩后的前几分钟，或更换身体部位、调整力度时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Is the pressure okay?

Client:

It's a little too deep.

Therapist:

No problem. I'll use a little less pressure.

Client:

That feels much better.

Therapist:

Perfect. Please let me know anytime if you'd like me to adjust it.

Client:

I will. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，按摩过程中确认力度是否合适，是一种常见的专业沟通方式。

有些顾客可能不会主动提出调整要求，因此按摩师适时询问，有助于顾客更自然地表达自己的真实感受。

★ BEIKA Tips

不要只问一次。

当开始新的身体区域，或使用不同技巧（如深层组织按摩）时，可以再次确认力度是否合适。持续沟通，比一次确认更重要。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动询问力度是否合适。
- 顾客提出要求后立即调整。
- 告诉顾客整个按摩过程中都可以随时反馈。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Is the pressure okay?

I'll use a little less pressure.

Please let me know anytime if you'd like me to adjust it.

Today's Golden Sentence

The best pressure is the pressure your client is comfortable with.

最好的力度，就是顾客感觉舒服的力度。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 22 | Is the Room Temperature Comfortable?
房间温度舒服吗?

今天的场景（Scene）

按摩过程中，除了力度之外，房间温度也是影响顾客体验的重要因素。

按摩过程中，顾客可能会感觉偏冷或偏热。主动确认室温是否舒适，并根据需要调整毛毯、暖床或室内温度，有助于提升顾客的舒适度。

今日核心英语（Essential Sentence）

Is the room temperature comfortable?

房间温度舒服吗?

使用时机：按摩开始后的前几分钟，或顾客看起来偏冷、偏热时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Is the room temperature comfortable?

Client:

It's a little cold.

Therapist:

Of course. I'll turn up the heat and place a warm blanket over you.

Client:

Thank you. That would be wonderful.

Therapist:

Please let me know if you need anything else.

Client:

I will. Thanks.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，主动询问顾客对室温的感受是一种常见的服务细节。根据顾客需求提供毛毯、调整暖床或室内温度，有助于保持舒适的按摩环境。

★ BEIKA Tips

除了询问温度，也可以留意顾客是否发抖、耸肩或频繁调整覆盖物。如果发现顾客可能不舒服，可以主动询问并根据反馈进行调整。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动确认房间温度是否合适。
- 根据顾客需求及时调整。
- 调整后再次确认顾客是否舒服。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Is the room temperature comfortable?

I'll adjust the temperature for you.

Please let me know if you need anything else.

Today's Golden Sentence

Comfort is created by paying attention to the little things.

真正的舒适，来自对每一个细节的关注。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 23 | Please Let Me Know If Anything Feels Uncomfortable
如果有任何不舒服，请告诉我

今天的场景（Scene）

按摩过程中，顾客的感受可能会随着力度、姿势或按摩部位的变化而改变。

按摩师应主动鼓励顾客随时表达自己的感受，并根据反馈及时调整，让整个按摩过程保持舒适和安全。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please let me know if anything feels uncomfortable.

如果有任何不舒服，请随时告诉我。

使用时机：开始按摩后、更换身体部位或使用较深力度之前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Please let me know if anything feels uncomfortable.

Client:

Actually, my shoulder feels a little sensitive.

Therapist:

Thank you for telling me.

Therapist:

I'll use a gentler approach in that area.

Client:

That feels much better.

Therapist:

Great. Please continue to let me know how you're feeling.

BEIKA
STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，鼓励顾客在按摩过程中表达自己的感受是一种常见的专业沟通方式，也有助于按摩师根据反馈调整服务。主动邀请顾客反馈，是专业沟通的重要表现。

★ BEIKA Tips

不要把顾客的反馈看成批评。

每一次反馈，都是帮助你调整服务、提升顾客体验的机会。回应时先感谢，再立即调整，比急于解释更容易赢得顾客信任。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动邀请顾客反馈。
- 顾客提出需求后立即回应。
- 调整后再次确认顾客是否舒服。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please let me know if anything feels uncomfortable.

Thank you for telling me.

I'll adjust the pressure for you.

Today's Golden Sentence

Good communication makes every massage better.

持续沟通，才能让每一次按摩都更加舒适。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 24 | Could You Turn Onto Your Back?
请翻过身来

今天的场景（Scene）

按摩进行到一半时，很多全身按摩需要请顾客从俯卧改为仰卧。

礼貌地引导顾客翻身，并给予充足的时间调整姿势，是按摩服务中的重要专业细节。清楚说明流程，并尊重顾客隐私，能够让整个转换过程更加自然。

今日核心英语（Essential Sentence）

Could you turn onto your back, please?

麻烦您翻过身来，好吗？

使用时机：需要顾客由俯卧改为仰卧时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Could you turn onto your back, please?

Client:

Sure.

Therapist:

Take your time. I'll keep you covered while you turn over.

Client:

Thank you.

Therapist:

Are you comfortable?

Client:

Yes, I'm ready.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，顾客翻身时应保持适当遮盖，并给予顾客充分时间调整姿势。整个过程应以隐私、尊重和舒适为原则。

★ BEIKA Tips

在顾客翻身前，先暂停按摩，并清楚说明下一步要做什么。翻身完成后，重新整理床单，再确认顾客是否舒服后继续按摩。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 使用礼貌语气邀请顾客翻身。
- 给顾客足够的时间调整姿势。
- 翻身后再次确认顾客是否舒适。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Could you turn onto your back, please?

Take your time.

Are you comfortable?

Today's Golden Sentence

Respect every transition, and your client will feel at ease.

尊重每一次体位转换，顾客才能真正放松。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 25 | Take a Slow, Deep Breath
请慢慢深呼吸

今天的场景（Scene）

按摩过程中，有些顾客会因为紧张、疼痛或工作压力而不自觉地屏住呼吸、耸起肩膀或全身用力。

一句简单、温和的呼吸提示，可以帮助顾客减少紧张，并让按摩过程更加舒适。

今日核心英语（Essential Sentence）

Take a slow, deep breath.

请慢慢深呼吸。

使用时机：顾客身体紧张、进行深层按摩或需要帮助顾客放松时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Take a slow, deep breath.

Client:

Okay.

Therapist:

That's perfect. Just relax your shoulders.

Client:

I didn't realize I was holding my breath.

Therapist:

That's very common. Keep breathing slowly.

Client:

I already feel more relaxed.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在按摩过程中，可以用平静、温和的语气提醒顾客自然呼吸，而不是反复要求顾客“放松”。适度的呼吸提示可以帮助顾客减少紧张感。

★ BEIKA Tips

提醒顾客呼吸时，语速要放慢，声音保持柔和。

不要连续重复同一句话，而是在顾客明显紧张、肌肉收缩或进行较深层操作时适时提醒即可。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 用平静、温和的语气说话。
- 引导顾客配合呼吸，而不是命令放松。
- 当顾客开始放松时，给予积极回应。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Take a slow, deep breath.

Let your shoulders relax.

Keep breathing slowly.

Today's Golden Sentence

Relaxation begins with a single breath.

真正的放松，往往从一次深呼吸开始。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 26 | Working on the Neck
开始按摩颈部

今天的场景（Scene）

颈部是按摩服务中顾客经常提到紧绷或不适的区域之一。长时间工作、使用电脑或手机以及日常活动，都可能与颈部紧张感同时出现。

开始按摩颈部前，先告诉顾客你将要按摩的部位，并提醒顾客放松，这样能减少紧张，也让顾客更有安全感。

BEIKA STANDARDS

今日核心英语（Essential Sentence）

I'm going to work on your neck now.

我现在开始按摩您的颈部。

使用时机：开始按摩颈部之前。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm going to work on your neck now.

Client:

Okay.

Therapist:

Please let me know if the pressure feels too deep.

Client:

It feels good so far.

Therapist:

Great. Try to relax your neck and shoulders.

Client:

I will. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，在转换按摩区域前简单说明接下来要做什么，是一种常见的专业沟通方式。这样的沟通能减少顾客的紧张，也体现专业与尊重。

★ BEIKA Tips

颈部属于需要谨慎处理的区域。按摩时应根据专业训练、顾客情况和实时反馈选择合适的手法与力度，并在需要时及时调整。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 开始前说明即将按摩颈部。
- 再次确认力度是否舒适。
- 引导顾客放松颈部和肩膀。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'm going to work on your neck now.

Please let me know if the pressure feels too deep.

Try to relax your neck and shoulders.

Today's Golden Sentence

Clear communication creates a more relaxing experience.

清楚的沟通，会让顾客更加放松，也更加信任你。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 27 | Working on the Shoulders
开始按摩肩膀

今天的场景（Scene）

肩膀是按摩服务中顾客经常提到紧绷、僵硬或酸痛的区域之一。工作、开车、日常活动等多种因素都可能与肩部不适同时出现。

开始按摩肩膀前，提前告诉顾客你将处理这个区域，并鼓励顾客放松肩膀，可以让按摩更加顺畅，也更容易建立信任。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'm going to work on your shoulders now.

我现在开始按摩您的肩膀。

使用时机：开始按摩肩膀前，或从其他部位转换到肩膀时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm going to work on your shoulders now.

Client:

Okay.

Therapist:

This area feels a little tight.

Client:

Yes, my shoulders are always tense.

Therapist:

I'll start gently and adjust the pressure if needed.

Client:

Thank you. That sounds good.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在按摩沟通中，顾客常会使用 tight 或 stiff 来描述肩部的感觉。按摩师可以根据顾客反馈调整手法和力度，并持续确认舒适度。这样的沟通方式更容易让顾客感到安心。

★ BEIKA Tips

按摩肩膀时，不要一开始就使用很大的力度。先建立顾客信任，再根据肌肉状态和顾客反馈逐步增加压力，通常会获得更好的体验。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 开始前说明即将按摩肩膀。
- 提醒顾客可能会感觉紧绷。
- 根据顾客反馈灵活调整力度。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'm going to work on your shoulders now.

This area feels a little tight.

I'll start gently and adjust the pressure if needed.

Today's Golden Sentence

Gentle communication helps your client feel at ease.

温和的沟通，能让顾客感到更加安心和放松。

Scene 28 | Working on the Back
开始按摩背部

今天的场景（Scene）

背部是全身按摩中经常进行按摩的区域，也是许多顾客会提出重点关注需求的部位。

在开始按摩背部之前，简单说明接下来要进行的操作，并提醒顾客放松身体，可以帮助顾客建立信任，也能让按摩过程更加自然、舒适。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'm going to work on your back now.

我现在开始按摩您的背部。

使用时机：开始按摩背部前，或从其他部位转换到背部时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm going to work on your back now.

Client:

Okay.

Therapist:

I can feel some tightness in your upper back.

Client:

Yes, that's where I usually feel the most tension.

Therapist:

I'll spend a little more time in that area and check in with you about the pressure.

Client:

Thank you. I appreciate that.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

顾客可能会使用 “carry tension in my shoulders” 或 “feel tension in my back” 等表达来描述自己的紧张感。按摩师可以先确认顾客的感受，再说明会重点处理相关区域，而不是直接承诺能够完全解决问题。

★ BEIKA Tips

不要因为摸到紧绷的肌肉就立即使用很大的力度。

先让组织逐渐放松，再根据顾客的反馈调整手法和力度。持续沟通并根据顾客反馈调整，比单纯增加力度更有助于保持良好的按摩体验。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 开始前告诉顾客即将按摩背部。
- 说明你发现的肌肉紧张情况。
- 告诉顾客会根据反馈调整力度和重点区域。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'm going to work on your back now.

I can feel some tightness in your upper back.

I'll spend a little more time in that area.

Today's Golden Sentence

Listening with your hands begins by listening to your client.

真正专业的按摩，不只是用双手，更要先倾听顾客。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 29 | Working on the Lower Back
开始按摩腰部

今天的场景（Scene）

腰部是按摩服务中顾客经常提出需要重点关注的区域之一。久坐、运动、工作或其他日常活动，都可能与腰部紧张或酸痛同时出现。

开始按摩腰部前，先告诉顾客你即将处理这个区域，并确认顾客的舒适度，能够帮助顾客放松，也体现专业沟通。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'm going to work on your lower back now.

我现在开始按摩您的腰部。

使用时机：开始按摩腰部前，或由背部转向腰部时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm going to work on your lower back now.

Client:

Okay.

Therapist:

This area feels quite tight. Please let me know if the pressure is too much.

Client:

The pressure feels good.

Therapist:

Great. I'll work slowly through this area.

Client:

Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

腰部属于需要谨慎处理的区域。在开始按摩前说明即将按摩的部位，并持续确认顾客的舒适度，是一种良好的专业沟通方式。

★ BEIKA Tips

按摩腰部时，不应为了追求“深层”效果而盲目增加力度，应根据专业训练、顾客情况和反馈选择合适的手法与压力。

保持稳定、缓慢的节奏，并根据顾客反馈及时调整，比单纯使用大力度更容易获得顾客认可。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 提前说明即将按摩腰部。
- 再次确认力度是否舒适。
- 保持稳定、缓慢的按摩节奏。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'm going to work on your lower back now.
Please let me know if the pressure is too much.
I'll work slowly through this area.

Today's Golden Sentence

Professional care is built on communication and awareness.

专业的按摩，不只是技术，更需要沟通与持续关注顾客的感受。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 30 | Working on the Legs
开始按摩腿部

今天的场景（Scene）

腿部是按摩服务中常见的按摩区域，顾客可能会因为长时间站立、久坐、运动或旅行而希望重点放松腿部。开始按摩腿部前，提前告诉顾客即将按摩的部位，并提醒顾客保持放松，可以让顾客更有安全感，也能避免突然接触造成紧张。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'm going to work on your legs now.

我现在开始按摩您的腿部。

使用时机：开始按摩大腿、小腿或由其他部位转换到腿部时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm going to work on your legs now.

Client:

Okay.

Therapist:

Please let me know if the pressure feels too deep.

Client:

The pressure is perfect.

Therapist:

Great. I'll spend a little extra time on your calves because they feel tight.

Client:

That would be wonderful. Thank you.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，在转换按摩区域时进行简短说明是一种常见的专业沟通方式。尤其是按摩腿部等较大区域时，提前沟通能够帮助顾客放松，也体现专业和尊重。

★ BEIKA Tips

如果通过触诊发现某个区域感觉较为紧绷，可以向顾客说明这一观察，并在时间和服务范围允许的情况下适当增加对该区域的关注。不要因为发现紧绷就突然增加力度，应根据顾客的反馈调整手法和压力，让整个过程保持舒适。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 开始前说明即将按摩腿部。
- 再次确认力度是否舒适。
- 告诉顾客会重点处理紧绷的区域，并持续关注反馈。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'm going to work on your legs now.

Please let me know if the pressure feels too deep.

I'll spend a little extra time on your calves.

Today's Golden Sentence

Every body area deserves the same professional care.

无论按摩哪个部位，都值得同样专业、细心的服务。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 31 | Please Tell Me If You Need Anything
请随时告诉我您的需求

今天的场景（Scene）

按摩过程中，顾客可能需要调整枕头、毛毯、室温、力度，或者只是想喝口水。

按摩师可以主动告诉顾客，在整个按摩过程中都可以提出自己的需求。这种开放式沟通有助于顾客更自然地表达不适或需要调整的地方。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please tell me if you need anything.

如果您有任何需要，请随时告诉我。

使用时机：按摩开始后、调整体位后，或按摩进行过程中。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Please tell me if you need anything during the session.

Client:

Thank you. I will.

Therapist:

If you need more support, a blanket, or a break, just let me know.

Client:

Actually, another pillow under my ankles would be nice.

Therapist:

Of course. I'll get that for you right away.

Client:

Thank you. That's much more comfortable.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

有些顾客可能不会主动提出枕头、毛毯、姿势或其他舒适度方面的小需求。按摩师主动说明“任何时候都可以告诉我”，会让顾客感受到尊重，也更愿意表达真实需求。

★ BEIKA Tips

除了说这句话，更重要的是及时回应顾客的请求。及时、积极地回应顾客的合理需求，是良好服务体验的重要组成部分。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动邀请顾客表达需求。
- 对每一个请求都积极回应。
- 完成调整后再次确认顾客是否满意。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please tell me if you need anything.

Just let me know anytime.

Is everything comfortable now?

Today's Golden Sentence

Outstanding service comes from caring about every small detail.

卓越的服务，来自对每一个细节的用心。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 32 | How Does This Feel?
这样感觉怎么样?

今天的场景（Scene）

按摩过程中，仅仅询问力度是否合适并不够。随着按摩部位、手法和肌肉状态的变化，顾客的感受也会不断改变。

适时询问顾客的整体感受，可以帮助你根据反馈及时调整手法，也能让顾客持续参与整个按摩过程。

BEIKA STANDARDS

今日核心英语（Essential Sentence）

How does this feel?

这样感觉怎么样?

使用时机：更换按摩部位、调整手法或重点按摩某个区域时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

How does this feel?

Client:

It feels really good.

Therapist:

Great. Is the pressure still comfortable?

Client:

Yes, it's just right.

Therapist:

Perfect. I'll continue working in this area for a few more minutes.

Client:

Sounds good.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，适时询问顾客的感受是一种常见的专业沟通方式。沟通应贯穿按摩过程，而不是只在出现问题时进行。这样能够建立信任，也有助于提升顾客满意度。

★ BEIKA Tips

问题尽量保持简单、自然。

一句“How does this feel?”通常比连续提出多个问题更容易让顾客回答，也不会打断放松状态。根据顾客反馈再决定是否进一步询问。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 在关键部位主动询问感受。
- 仔细倾听顾客的回答。
- 根据反馈及时调整手法或力度。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

How does this feel?

Is the pressure still comfortable?

I'll continue working in this area.

Today's Golden Sentence

Great massage is a conversation, not a one-way process.

优秀的按摩需要双向沟通，而不是单方面操作。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 33 | I'll Spend More Time Here
我会在这里多花一点时间

今天的场景（Scene）

按摩过程中，通过触诊可能会发现某些区域感觉比周围组织更加紧绷，因此可以根据顾客需求和时间安排适当增加对该区域的关注。

如果需要在某个区域多花一些时间，可以简单告诉顾客你的观察和安排，让顾客了解本次按摩的重点。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'm going to spend a little more time here.

我会在这里多花一点时间。

使用时机：通过触诊发现某个区域感觉较为紧绷，希望适当增加按摩时间时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm going to spend a little more time here.

Client:

Okay.

Therapist:

This muscle feels tighter than the surrounding area.

Client:

Yes, that's exactly where I feel the most tension.

Therapist:

I'll work slowly and check in with you about the pressure.

Client:

Thank you. I appreciate that.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在按摩过程中，如果按摩重点有所调整，简单向顾客说明原因是一种清楚、自然的沟通方式。简单说明原因，会让顾客了解本次按摩的重点和安排，而不是觉得整个过程在随意进行。

★ BEIKA Tips

说明按摩重点时，避免承诺“马上解决问题”。

更专业的表达是告诉顾客你发现了紧张区域，并会花更多时间帮助放松，同时根据顾客反馈调整手法和力度。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动说明为什么会在这个区域多花一些时间。
- 使用简单易懂的语言解释。
- 持续确认顾客的舒适度。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'm going to spend a little more time here.

This muscle feels tighter than the surrounding area.

I'll work slowly and check in with you.

Today's Golden Sentence

Professional care means paying attention to what your client needs most.

专业的按摩，需要关注顾客当前最需要重点照顾的区域。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 34 | This Muscle Is Very Tight
这块肌肉比较紧

今天的场景（Scene）

按摩过程中，通过触诊可能会感觉到某些肌肉或软组织比较紧绷。

适当地向顾客说明你的触诊观察，可以帮助顾客了解你为什么会重点关注这个区域。注意说明你的观察，而不是做医疗诊断。

今日核心英语（Essential Sentence）

This muscle feels very tight.

这块肌肉感觉比较紧。

使用时机：发现某个区域明显紧绷，需要向顾客解释当前感觉时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

This muscle feels very tight.

Client:

Yes, that's exactly where I usually feel sore.

Therapist:

I'll work on it slowly and stay within your comfort level.

Client:

Thank you. I can definitely feel the tension there.

Therapist:

Please let me know if you'd like me to adjust the pressure.

Client:

I will.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在按摩沟通中，可以向顾客说明触诊时观察到的紧绷或紧张感，但应避免把这些观察直接描述成疾病、损伤或医疗诊断。使用 'feels tight'、'seems tense' 等表达，更符合专业沟通习惯。

★ BEIKA Tips

描述你的触诊发现，而不是下诊断。

例如可以说肌肉“比较紧” “有些紧张”，不要告诉顾客一定是什么病。把重点放在如何根据顾客反馈和专业范围调整对该区域的按摩。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先说明你的观察。
- 用容易理解的语言解释。
- 持续根据顾客反馈调整手法和力度。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

This muscle feels very tight.

I'll work on it slowly.

Please let me know if you'd like me to adjust the pressure.

Today's Golden Sentence

Professional observation builds professional trust.

专业的观察，加上专业的沟通，才能建立真正的信任。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 35 | You're Doing Great
您做得很好，继续放松

今天的场景（Scene）

按摩过程中，有些顾客在较深力度、拉伸或体位调整时，可能会不自觉地屏住呼吸或收紧身体。

在适当的情况下，一句简单、自然的鼓励可以帮助顾客感到安心，并配合呼吸或体位调整。

今日核心英语（Essential Sentence）

You're doing great.

您做得很好。

使用时机：顾客配合呼吸、放松身体，或完成拉伸、体位调整、深层按摩时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

You're doing great.

Client:

Thank you.

Therapist:

Just keep breathing slowly and let your shoulders relax.

Client:

I'm starting to feel much more relaxed.

Therapist:

That's exactly what we want.

Client:

I can definitely feel the difference.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在需要顾客配合呼吸、拉伸或调整姿势时，可以使用简短、自然的鼓励性表达。

像 “You're doing great.” 或 “You're doing fine.” 这样的表达，更适合在顾客需要主动配合呼吸、拉伸或体位调整时使用，不需要在普通放松按摩中频繁重复。关键是自然、适度，不需要频繁重复。

★ BEIKA Tips

鼓励要真诚、自然。

当顾客开始放松、呼吸变平稳或积极配合时，一句简单的肯定往往比连续的指令更有效，也能帮助建立轻松、信任的按摩体验。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 在顾客放松时给予积极鼓励。
- 用平静、温和的语气表达。
- 鼓励后继续引导顾客保持自然呼吸和放松。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

You're doing great.

Just keep breathing slowly.

That's it. Let your shoulders relax.

Today's Golden Sentence

Encouragement helps your client relax with confidence.

一句真诚的鼓励，能够帮助顾客更加安心地放松自己。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 36 | We're All Finished for Today
按摩已经结束

今天的场景（Scene）

按摩结束时，不要突然停止服务或直接离开房间。

按摩结束时，可以轻声告诉顾客本次按摩已经完成，并给予顾客足够的时间慢慢起身和整理衣物。这种自然的结束方式，能够让顾客保持放松，也体现专业和尊重。

今日核心英语（Essential Sentence）

We're all finished for today.

今天的按摩结束了。

使用时机：完成最后一个按摩动作，准备离开治疗室时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

We're all finished for today.

Client:

Thank you. I feel much better.

Therapist:

You're very welcome.

Therapist:

Please take your time getting up. I'll step outside while you get dressed.

Client:

Okay. Thank you.

Therapist:

I'll meet you outside when you're ready.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店通常不会催促顾客起身。按摩师会主动离开治疗室，让顾客有充足时间慢慢坐起、穿好衣服，再回到前台。这样既能保护顾客隐私，也能让顾客按照自己的节奏慢慢起身。

★ BEIKA Tips

按摩结束后，建议提醒顾客慢慢起身，并告诉顾客你会在外面等候。

不要急于讨论下次预约或收费，让顾客先享受按摩后的放松感受，再进行后续沟通。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 清楚告诉顾客本次按摩已经结束。
- 提醒顾客慢慢起身，不必着急。
- 主动离开治疗室，给予顾客整理和换衣的私人空间。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

We're all finished for today.

Please take your time getting up.

I'll step outside while you get dressed.

I'll meet you outside when you're ready.

Today's Golden Sentence

A professional ending leaves a lasting impression.

一次专业而从容的结束，会让顾客记住整个服务体验。

Scene 37 | Take Your Time Getting Up
请慢慢起身

今天的场景（Scene）

按摩结束后，顾客可能仍处于比较放松的状态。提醒顾客按照自己的节奏慢慢起身，有助于让整个过程更加从容、舒适。

按摩师可以提醒顾客慢慢起身，并给予充分的时间准备，这也是关注顾客舒适度和服务体验的一部分。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please take your time getting up.

请慢慢起身，不用着急。

使用时机：按摩结束后，顾客准备离开按摩床时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Please take your time getting up.

Client:

Okay.

Therapist:

Sit up slowly, and take a moment before standing.

Client:

Good to know.

Therapist:

Let me know if you need anything before you stand up.

Client:

I will. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，通常会给顾客充足的时间慢慢起身，而不是催促离开。这样的安排让顾客可以按照自己的节奏完成按摩后的准备。

★ BEIKA Tips

提醒顾客慢慢起身时，保持轻松、自然即可。重点是给顾客足够的时间，不需要让顾客觉得自己必须马上离开。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动提醒顾客慢慢起身。
- 告诉顾客不用着急，可以按照自己的节奏起身。
- 让顾客知道不用着急离开治疗室。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please take your time getting up.

Sit up slowly, and take a moment before standing.

Let me know if you need anything before you stand up.

Today's Golden Sentence

A few extra moments can make the transition more comfortable.

多给顾客一点时间，能够让起身和离开按摩床的过程更加舒适。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 38 | How Are You Feeling?
现在感觉怎么样?

今天的场景（Scene）

顾客穿好衣服后，可以自然询问他们此刻的感受，了解本次按摩后的即时反馈。

一句简单、真诚的询问，可以帮助你了解顾客的即时反馈，也为后续沟通提供自然的衔接。

今日核心英语（Essential Sentence）

How are you feeling now?

您现在感觉怎么样?

使用时机：顾客离开治疗室后，回到前台前或前台交流时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

How are you feeling now?

Client:

I feel much more relaxed.

Therapist:

That's great to hear.

Therapist:

How does your neck feel compared to before the session?

Client:

It's much less tight.

Therapist:

I'm glad to hear that. Thank you for sharing that.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在按摩结束后，可以询问顾客此刻的感受，而不是直接替顾客判断按摩效果。

像 “How are you feeling?” 这样的开放式问题，可以让顾客自由表达体验，也能帮助按摩师了解顾客对本次按摩的即时反馈。

★ BEIKA Tips

先倾听，再回应。

不要急着告诉顾客应该有什么感觉，而是认真听顾客自己的描述，再根据需要进行适当回应。真诚的倾听，往往比标准答案更能建立信任。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动询问顾客现在的感受。
- 针对顾客今天最关注的问题进行追问。
- 用积极、真诚的回应鼓励顾客分享体验。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

How are you feeling now?

That's great to hear.

How does your neck feel compared to before the session?

Today's Golden Sentence

The conversation after the massage is just as important as the massage itself.

按摩结束后的沟通，同样是专业服务的重要组成部分。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 39 | Remember to Stay Hydrated
记得正常补充水分

今天的场景（Scene）

按摩结束后，顾客有时会询问回家后需要注意什么。此时可以提供简单、适当的 self-care 提示，但应保持在按摩师的专业范围内。

可以提醒顾客按照平时的需要保持正常补水，并注意自己的身体感受。

今日核心英语（Essential Sentence）

Remember to stay hydrated today.

今天记得正常补充水分。

使用时机：按摩结束后，向顾客提供简单、适当的 self-care 提示时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Remember to stay hydrated today.

Client:

Okay. Is there anything else I should keep in mind?

Therapist:

Just pay attention to how you feel, and take it easy if your body needs a little rest.

Client:

Okay, I will.

Therapist:

If you have any concerns after the session, please feel free to reach out.

Client:

Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，结束后可以根据顾客情况提供简单、适当的 self-care 提示。重点是保持清楚、实用，并避免超出按摩师的专业范围。

★ BEIKA Tips

建议应保持客观、适度，不要夸大按摩效果。

可以根据顾客情况提供简单、适当的 self-care 提示，并提醒顾客注意自己的身体感受；如有疑问，可以随时联系店里。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 提供简单、适当的 self-care 提示。
- 保持表达清楚，并避免超出按摩师的专业范围。
- 结束前确认顾客是否还有其他问题。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Remember to stay hydrated today.

Pay attention to how you feel.

Do you have any questions before you leave?

Today's Golden Sentence

Great care continues even after the massage is over.

优秀的服务，不会随着按摩结束而停止。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 40 | Let's Talk About Today's Session
聊聊今天的按摩

今天的场景（Scene）

在美国的按摩服务中，结束后用一两句话简要回顾本次按摩重点，是一种常见的专业沟通方式。

简单总结今天重点关注的区域、顾客的反馈以及适当的后续建议，可以帮助顾客更清楚地了解本次按摩，也为后续沟通提供自然衔接。

今日核心英语（Essential Sentence）

Let's talk about today's session.

我们来简单聊聊今天的按摩吧。

使用时机：按摩结束、顾客反馈感受之后，离店前简要回顾本次按摩。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Let's talk about today's session.

Client:

Sure.

Therapist:

Your neck and upper back felt tighter than the surrounding areas, so I spent a little extra time there.

Client:

I could definitely feel that.

Therapist:

You can continue to pay attention to how those areas feel over the next few days.

Client:

That sounds good. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，结束后简要回顾本次按摩重点，是一种常见的沟通方式。表达应保持简单、清楚，并避免夸大效果或做超出专业范围的判断。

★ BEIKA Tips

把重点放在今天的观察和建议，而不是医疗诊断。

可以说明哪些区域比较紧、今天做了哪些处理，以及日常护理或后续按摩建议，让顾客感受到你的专业价值。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 简单总结今天的按摩重点。
- 分享一到两个实用建议。
- 鼓励顾客提出最后的问题。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Let's talk about today's session.

I spent extra time on your neck and upper back.

Do you have any questions before you leave?

Today's Golden Sentence

A thoughtful review turns one massage into a long-term relationship.

一次清楚、有价值的按摩后沟通，是建立良好客户关系的开始。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 41 | Try Some Gentle Stretching
试着做一些轻柔的伸展

今天的场景（Scene）

按摩结束后，除了补充水分之外，很多顾客也会询问是否需要做一些伸展运动。

根据当天的按摩情况，可以向顾客提供简单、轻柔的伸展建议，并提醒顾客根据自己的身体感受进行。建议应保持简单，并避免超出按摩师的专业范围。

今日核心英语（Essential Sentence）

Try some gentle stretching later today.

今天晚些时候，可以试着做一些轻柔的伸展。

使用时机：按摩结束后，根据顾客情况提供简单的 self-care 提示时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Try some gentle stretching later today.

Client:

What kind of stretching do you recommend?

Therapist:

If it feels comfortable, you could try some gentle neck and shoulder stretches.

Client:

How long should I stretch?

Therapist:

Move slowly, stay within a comfortable range, and stop if anything feels uncomfortable.

Client:

Great. I'll do that.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，可以根据顾客情况提供简单、容易理解的 self-care 提示，例如轻柔活动或伸展，同时避免给出复杂或超出专业范围的训练建议。

★ BEIKA Tips

避免要求顾客完成高强度训练或复杂动作。使用“gentle (轻柔)” “comfortable (舒适)” “slowly (慢慢地)”等表达，更符合美国按摩服务中的专业沟通方式。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 根据今天的按摩情况提供简单建议。
- 强调轻柔、舒适，不必勉强。
- 鼓励顾客有疑问时再次咨询。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Try some gentle stretching later today.

Move slowly.

Stay within a comfortable range.

Let me know if you have any questions.

BEIKA STANDARDS

Today's Golden Sentence

Simple self-care can support comfort between massage sessions.

简单、合适的自我护理，有助于顾客在两次按摩之间保持舒适。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 42 | If You Already Use Heat Comfortably
如果您平时使用热敷感觉舒适

今天的场景（Scene）

有些顾客可能会询问按摩结束后是否可以使用热敷。对于这类问题，按摩师应保持谨慎，并避免把热敷作为适用于所有人的统一建议。

如果讨论热敷，应以顾客自身舒适度和具体情况为前提，并避免给出超出按摩师专业范围的医疗性建议。

今日核心英语（Essential Sentence）

If you already use heat comfortably, you can follow your usual routine.

如果您平时使用热敷感觉舒适，可以按照自己原来的习惯进行。

使用时机：按摩结束后，当顾客询问是否可以使用热敷时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

If you already use heat comfortably, you can follow your usual routine.

Client:

How long should I use it?

Therapist:

Follow the instructions you normally use, and stop if it feels uncomfortable.

Client:

Should I use it today?

Therapist:

If you choose to use heat, make sure it feels comfortable.

Client:

Great. Thank you for the suggestion.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在按摩后的 self-care 沟通中，可以使用温和的表达，例如 “may”、“can” 或 “if it feels comfortable”，避免绝对性的指示。这样既尊重顾客的身体感受，也体现专业沟通。

★ BEIKA Tips

Self-care 提示应保持简单，并根据顾客的具体情况进行沟通。避免给出超出按摩师专业范围的建议，也不要保证某种方法一定有效。重点是尊重顾客自身情况和舒适度。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 根据当天情况提供个性化建议。
- 使用温和、尊重选择的表达方式。
- 提醒顾客以舒适为原则，不要勉强。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

If you already use heat comfortably, you can follow your usual routine.

Make sure it feels comfortable.

Stop if anything feels uncomfortable.

Today's Golden Sentence

Safe self-care starts with paying attention to how your body feels.

安全的自我护理，应从关注自己的身体感受开始。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 43 | Pay Attention to Your Posture
注意保持良好的姿势

今天的场景（Scene）

日常坐姿、站姿和工作方式，可能与部分顾客的颈部、肩膀或腰背部紧张感同时出现。

按摩结束后，可以提醒顾客留意哪些姿势或日常习惯会让自己感觉更舒适，同时避免把单一姿势直接解释为不适的原因。

今日核心英语（Essential Sentence）

Try to pay attention to your posture.

平时尽量注意保持良好的姿势。

使用时机：按摩结束后，根据当天的按摩情况提供简单的 self-care 提示时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Try to pay attention to your posture.

Client:

I work at a computer all day.

Therapist:

That may be something worth paying attention to, especially if you notice more tension after long periods at the computer.

Client:

Do you have any suggestions?

Therapist:

Try changing positions from time to time, let your shoulders relax, and take short breaks when you can.

Client:

I'll give that a try.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，按摩师有时会根据顾客的工作和日常习惯提供简单的姿势或活动建议。他们通常使用鼓励性的语言，而不是批评顾客的生活习惯，让建议更容易被接受。

★ BEIKA Tips

把建议保持简单、容易执行。例如提醒顾客放松肩膀、调整坐姿、定时起身活动，比一次给出很多要求更实用。避免承诺改善姿势就一定能解决所有问题。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 根据顾客的工作或生活方式提供建议。
- 使用鼓励而非命令的语气。
- 给出一两个容易坚持的小习惯。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Try to pay attention to your posture.

Try changing positions from time to time.

Relax your shoulders.

Take short breaks during the day.

Today's Golden Sentence

Small daily habits can make a big difference.

每天一点点好习惯，能够带来长期的改变。

Scene 44 | Take Breaks During the Day
工作时记得适当休息

今天的场景（Scene）

长时间保持同一姿势或重复同一个动作，可能会让一些顾客感觉颈部、肩膀或腰背部更加紧张。

按摩结束后，可以提醒顾客在工作中适时改变姿势、短暂休息或轻松活动身体，作为简单的 self-care 提示。

今日核心英语（Essential Sentence）

Try to take short breaks during the day.

工作时记得适当休息一下。

使用时机：按摩结束后，为长时间工作或久坐的顾客提供生活方式建议。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Try to take short breaks during the day.

Client:

I usually sit at my desk for hours.

Therapist:

Even taking a short break to stand up or change positions can be helpful.

Client:

I probably should do that more often.

Therapist:

Short breaks can give you a chance to change positions and check in with how your body feels.

Client:

I'll start doing that tomorrow.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，可以把简单的 self-care 提示融入日常生活建议，而不是让顾客把所有舒适度改善都依赖于按摩。像短暂起身、活动身体、伸展肩膀等小习惯，都是美国顾客容易接受、也容易坚持的建议。

★ BEIKA Tips

建议保持简单、具体、容易执行。

例如可以建议顾客在长时间保持同一姿势后，适时起身、改变姿势或轻松活动一下，而不必规定固定频率或复杂的运动计划。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 根据顾客的工作方式提供建议。
- 给出容易做到的小行动。
- 鼓励顾客循序渐进，坚持比完美更重要。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Try to take short breaks during the day.

Take a short break to stand up or change positions.

Small breaks can help you stay more comfortable.

Today's Golden Sentence

Small daily habits can support comfort between massage sessions.

日常的小习惯，也有助于在两次按摩之间保持舒适。

BEIKA
STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 45 | How Do You Feel After the Session?
按摩结束后感觉怎么样?

今天的场景（Scene）

按摩结束后，在顾客准备起身或离开之前，可以简单询问他们现在的感受。

一句自然的询问，可以帮助按摩师了解顾客对本次按摩的即时体验，也给顾客一个机会表达自己的感受或提出问题。

这里的重点是当场确认顾客的感受，而不是要求顾客离店后继续联系或反馈。

今日核心英语（Essential Sentence）

How Do You Feel After the Session?

按摩结束后，您感觉怎么样?

使用时机：按摩结束后，在顾客准备离开之前，简单询问他们当前的感受。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

How do you feel after the session?

Client:

I feel great. I really enjoyed the massage.

Therapist:

I'm happy to hear that. And if you have any questions, feel free to ask.

Client:

Thank you. I don't have any questions right now.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，按摩结束后简单询问顾客的感受，是一种自然的专业沟通方式。

问题不需要复杂，也不需要让顾客做详细评价。一句简单的：

How do you feel after the session?

就可以让顾客表达当前的感受，也让按摩师确认本次服务是否顺利结束。

★ BEIKA Tips

询问顾客感受时，保持简单、自然即可。

如果顾客说感觉很好，可以简单回应：

I'm happy to hear that.

如果顾客还有问题，可以在当下继续沟通。

重点是保持专业服务边界，不需要主动邀请顾客在工作时间之外持续进行私人联系。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 按摩结束后主动询问顾客当前感受。
- 认真听取顾客的即时反馈。
- 如果顾客没有其他问题，自然结束本次沟通。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

How do you feel after the session?

I'm happy to hear that.

If you have any questions, feel free to ask.

Today's Golden Sentence

A simple check-in helps end the session with care and professionalism.

一次简单的感受确认，可以让本次按摩在关心和专业中自然结束。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

Scene 46 | Would You Like to Schedule Your Next Appointment?
您想预约下一次按摩吗?

今天的场景（Scene）

按摩结束后，如果顾客有继续预约的需求，可以自然询问是否希望安排下一次按摩。

在美国的按摩服务中，询问顾客是否希望安排下一次预约是一种常见做法，但应保持轻松、无压力，并尊重顾客自己的决定。这种沟通方式既专业，也更容易建立长期客户关系。

今日核心英语（Essential Sentence）

Would you like to schedule your next appointment?

您想预约下一次按摩吗?

使用时机：顾客完成按摩后，准备结账或离店前，并且有自然的预约沟通机会时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Would you like to schedule your next appointment?

Client:

Yes, I think that would be a good idea.

Therapist:

If you'd like to come back, we can find a time that works for your schedule.

Client:

That sounds perfect.

Therapist:

Let's find a time that fits your schedule.

Client:

Great. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，邀请顾客预约下一次按摩是一种常见做法，但应保持轻松、无压力。可以先了解顾客的时间安排，如果顾客主动询问建议，再提供简单参考，并尊重顾客最终的决定。

★ BEIKA Tips

建议下一次按摩时，把重点放在顾客的实际需求，而不是销售。

如果顾客主动询问下一次按摩时间，可以根据顾客的需求和本次沟通提供简单参考，但不要使用固定频率或制造压力。真诚、专业的建议更容易获得顾客信任。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 在合适的时机自然询问顾客是否需要下一次预约。
- 如果提供时间建议，可以简单说明原因。
- 尊重顾客的时间安排和最终决定。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Would you like to schedule your next appointment?
We can find a time that works for your schedule.
Let's find a time that fits your schedule.

Today's Golden Sentence

Great service encourages clients to come back naturally.

真正优秀的服务，会让顾客愿意主动再次回来。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 47 | When Would You Like to Come Back?
您希望什么时候再来?

今天的场景（Scene）

如果顾客想继续预约按摩，可以进一步了解他们希望什么时候再来，并根据顾客的需求和时间安排讨论合适的预约时间。

如果顾客主动询问你的建议，可以根据本次沟通和顾客的目标提供参考，同时尊重顾客自己的选择，不使用固定的预约频率。

今日核心英语（Essential Sentence）

When would you like to come back?

您希望什么时候再来?

使用时机：顾客表示想再次预约，准备讨论下一次按摩时间时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

When would you like to come back?

Client:

I'm not sure. What would you suggest?

Therapist:

It depends on your goals and how you're feeling. We can find a time that works for you.

Client:

That sounds good.

Therapist:

Would you like to schedule it today?

Client:

Yes, please.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的按摩服务中，讨论下一次预约时，可以先了解顾客自己的时间偏好。如果顾客主动询问建议，可以提供参考，但应尊重顾客的需求、时间安排和最终选择。

★ BEIKA Tips

讨论下一次预约时，不要使用固定频率要求顾客回来。先了解顾客的需求和时间安排，如果顾客询问建议，再提供简单、清楚的参考。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先询问顾客希望什么时候再来。
- 顾客询问建议时，再提供简单参考。
- 尊重顾客的时间安排和最终决定。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

When would you like to come back?

What would you suggest?

We can find a time that works for you.

Today's Golden Sentence

Good communication makes rebooking easier.

清楚、自然的沟通，让再次预约变得更简单。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 48 | Let's Find a Time That Works for You
我们找一个适合您的时间

今天的场景（Scene）

顾客同意预约下一次按摩后，下一步就是帮助他们找到合适的时间。

在美国的按摩服务中，通常会先了解顾客的时间偏好，再根据实际 availability 提供合适的预约选择。尊重顾客的时间安排，能够让预约过程更加轻松自然。

今日核心英语（Essential Sentence）

Let's find a time that works for you.

我们找一个适合您的时间吧。

使用时机：顾客决定预约下一次按摩后，开始安排具体日期和时间。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Let's find a time that works for you.

Client:

That sounds good.

Therapist:

Are weekdays or weekends usually better for you?

Client:

Weekdays are easier.

Therapist:

Great. We have openings next Tuesday and Thursday afternoon.

Client:

Thursday afternoon works best for me.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

灵活、清楚的时间选择通常能让预约过程更加顺畅。按摩师通常会先了解顾客的时间偏好，再提供几个可选时段，让顾客自己决定，而不是直接指定预约时间。

★ BEIKA Tips

预约时可以根据实际 availability 提供几个清楚的可选时间，让顾客更容易选择适合自己的安排。使用“works for you”这样的表达，会比“you need to come”更加自然、礼貌。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先了解顾客的时间偏好。
- 提供多个可选预约时段。
- 尊重顾客最终的选择。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Let's find a time that works for you.

Are weekdays or weekends better for you?

We have a few appointments available next week.

BEIKA STANDARDS

Today's Golden Sentence

Flexible scheduling creates a better client experience.

灵活的预约安排，能够带来更好的顾客体验。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 49 | Would You Prefer Morning or Afternoon?
您喜欢上午还是下午?

今天的场景（Scene）

当顾客准备预约下一次按摩时，帮助他们选择合适的时间能够让预约更加顺利。

在美国的按摩服务中，先了解顾客偏好的时间范围，再提供实际可预约的时段，是一种常见且清楚的预约方式。

今日核心英语（Essential Sentence）

Would you prefer a morning or afternoon appointment?

您比较喜欢上午还是下午的预约时间?

使用时机：顾客决定预约后，开始确认具体时间安排。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Would you prefer a morning or afternoon appointment?

Client:

Afternoons are usually better for me.

Therapist:

Great. We have an opening at 2:00 p.m. next Thursday.

Client:

That works perfectly.

Therapist:

Wonderful. I'll reserve that time for you.

Client:

Thank you!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

先询问上午、下午或其他时间偏好，再缩小到具体可预约时段，可以让预约沟通更加简单。这种预约方式让顾客感觉更轻松，也更有选择权。

★ BEIKA Tips

先询问时间偏好，再提供一到两个符合条件的预约时段。避免一次说出太多时间选项，以免顾客难以决定。保持预约流程简单、高效、友好。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先询问顾客的时间偏好。
- 提供清晰、有限的预约选择。
- 确认预约后再次复述日期和时间。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Would you prefer a morning or afternoon appointment?

We have an opening at 2:00 p.m.

I'll reserve that time for you.

Today's Golden Sentence

An easy booking experience makes it easier for clients to come back.

简单、方便的预约体验，能降低顾客再次预约的障碍。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 50 | We Look Forward to Seeing You Again
期待再次见到您

今天的场景（Scene）

顾客离店前的最后几句话，是整个服务体验的重要收尾。

一句真诚、自然的告别，可以让本次服务有一个温暖、专业的结束，也让顾客感受到再次回来时仍然受到欢迎。

今日核心英语（Essential Sentence）

We look forward to seeing you again.

期待再次见到您。

使用时机：顾客完成付款、预约结束或准备离店时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for coming in today.

Client:

Thank you. I really enjoyed the session.

Therapist:

We look forward to seeing you again.

Client:

I'll definitely be back.

Therapist:

Have a wonderful day, and drive safely.

Client:

Thank you. See you soon!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的服务场景中，感谢顾客到访并自然表达期待再次见面，是一种常见的结束方式。这种温暖、自然的沟通更容易建立长期信任。

★ BEIKA Tips

结束语要自然、真诚，不需要刻意推销。先感谢顾客今天的信任，再送上美好的祝福。结束时保持自然、真诚，不需要加入额外的销售压力。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客今天的到访。
- 表达期待再次为顾客服务。
- 用积极、温暖的祝福结束本次服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

We look forward to seeing you again.

Thank you for coming in today.

Have a wonderful day.

Drive safely!

Today's Golden Sentence

Every great massage ends with genuine appreciation.

每一次优秀的按摩，都应该以真诚的感谢作为结束。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 51 | Would You Mind Leaving Us a Google Review?
方便给我们留一个 Google 评价吗?

今天的场景（Scene）

按摩服务结束后，可以礼貌地邀请真实顾客分享他们的真实体验，并明确表示是否留下评价完全由顾客自己决定。

邀请 Google Review 时，应保持真诚、轻松，不要求特定评分，也不影响顾客评价的内容。

今日核心英语（Essential Sentence）

Would you mind leaving us a Google review?

方便给我们留一个 Google 评价吗?

使用时机：按摩服务结束、准备离店或完成付款之后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm so glad you enjoyed your session today.

Client:

It was wonderful. Thank you.

Therapist:

Would you mind leaving us a Google review?

Client:

Of course. I'd be happy to.

Therapist:

Thank you so much. Your feedback really helps other people find us.

Client:

I'll do it before I leave.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，Google Reviews 是许多顾客了解按摩店时的重要参考。商家可以礼貌地邀请真实顾客分享真实体验，但不应只选择满意的顾客，也不应要求特定评分。尊重顾客的选择，是建立长期信任的重要原则。

★ BEIKA Tips

不要根据顾客是否表示满意来决定是否邀请评价。评价邀请应保持中立，让顾客根据真实体验自行决定是否评价以及如何评价。可以简单说明评价会帮助其他顾客了解你的服务，但不要暗示顾客应该留下特定评分，也不要因为顾客拒绝而表现失望。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先感谢顾客今天的到访。
- 在服务结束后自然提出评价邀请。
- 真诚感谢每一位愿意分享体验的顾客。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Would you mind leaving us a Google review?

Your feedback really helps us.

Thank you for your support.

Today's Golden Sentence

Great reviews begin with great experiences.

真实的好评价，始于真正优秀的服务体验。

Scene 52 | I'll Text You the Review Link
我会把评价链接发给您

今天的场景（Scene）

很多顾客愿意留下 Google 评价，但如果需要自己搜索店铺，往往会忘记或觉得麻烦。

美国按摩店通常会通过短信（SMS）或电子邮件发送 Google Review 链接，让顾客能够一键打开评价页面。这种方式能够减少操作步骤，让顾客更方便地打开评价页面。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'll text you the review link.

我会把评价链接发短信给您。

使用时机：顾客同意留下 Google Review 后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for offering to leave us a review.

Client:

You're welcome.

Therapist:

I'll text you the review link.

Client:

Perfect. That will make it easy.

Therapist:

You can complete it whenever you have a few minutes.

Client:

I'll do it later today.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，短信是商家与顾客沟通最常见的方式之一。发送 Google Review 链接能够减少操作步骤，让顾客更方便地打开评价页面。商家通常不会催促顾客立即评价，而是让顾客在方便的时候完成。

★ BEIKA Tips

发送评价链接时，保持信息简洁、礼貌即可。避免连续发送提醒或频繁催促。一次真诚的邀请，加上一条方便打开的链接通常就足够了，不需要频繁提醒顾客。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 感谢顾客愿意分享体验。
- 主动发送评价链接。
- 告诉顾客可以在方便的时候完成。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'll text you the review link.

You can complete it whenever it's convenient.

Thank you for taking the time to support us.

Today's Golden Sentence

Make the review process simple and easy to access.

让评价流程保持简单、方便，顾客更容易完成操作。

Scene 53 | Thank You for Your Feedback
感谢您的反馈

今天的场景（Scene）

无论顾客是当场分享体验，还是之后留下 Google Review，一句真诚的感谢都是建立长期关系的重要一步。

感谢顾客的反馈，不仅体现专业，也让顾客知道，他们的意见和体验对按摩店来说非常重要。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you for your feedback.

感谢您的反馈。

使用时机：顾客分享体验、留下 Google Review，或提出建议之后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for your feedback.

Client:

You're welcome. I had a great experience.

Therapist:

We're so happy to hear that.

Client:

Everyone here was very kind.

Therapist:

Your feedback means a lot to us and helps us continue improving.

Client:

I'm glad I could help.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客希望知道自己的意见受到重视。优秀的服务人员不仅感谢积极评价，也会感谢顾客提出建设性的建议。真诚回应反馈，是美国服务行业建立口碑的重要方式。

★ BEIKA Tips

感谢时不要使用过于夸张的语言。一句真诚、自然的回应就足够了。重点是表达感谢，并让顾客知道他们的反馈会被认真对待。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客分享体验。
- 表达对顾客支持的重视。
- 告诉顾客他们的反馈能够帮助店铺持续进步。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for your feedback.

We're so happy to hear that.

Your feedback means a lot to us.

Today's Golden Sentence

Every piece of feedback helps us serve our clients better.

每一条反馈，都会帮助我们提供更好的服务。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 54 | Your Review Means a Lot to Us
您的评价对我们非常重要

今天的场景（Scene）

当顾客愿意分享自己的按摩体验时，除了表达感谢，还可以告诉他们为什么这份评价如此重要。

真诚地说明评价能够帮助其他顾客了解你的服务，也能帮助店铺持续成长。这种沟通能够让顾客感受到自己的支持确实有价值。

今日核心英语（Essential Sentence）

Your review means a lot to us.

您的评价对我们非常重要。

使用时机：顾客表示愿意留下 Google Review，或已经完成评价之后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for taking the time to leave a review.

Client:

You're welcome.

Therapist:

Your review means a lot to us.

Client:

I'm happy to support your business.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

很多美国顾客愿意通过 Google Reviews 支持自己喜欢的小企业。商家通常会感谢顾客花时间分享真实体验，并说明这些评价能够帮助其他顾客做出选择，而不是把重点放在提升评分本身。

★ BEIKA Tips

把重点放在感谢顾客的时间和支持，而不是强调五星评价。真诚说明评价的价值，更容易建立长期信任，也符合美国服务行业的沟通习惯。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 感谢顾客愿意分享体验。
- 说明评价对店铺和其他顾客的帮助。
- 真诚回应顾客的支持。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Your review means a lot to us.

Thank you for taking the time to leave a review.

It helps other clients find us.

Today's Golden Sentence

Every sincere review helps another client make a confident choice.

每一条真诚的评价，都可能帮助另一位顾客做出安心的选择。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 55 | Thank You for Supporting Our Business
感谢您支持我们的店

今天的场景（Scene）

每一位回头客、每一次预约、每一条真实评价，都是小型按摩店持续发展的重要支持。

在顾客离店前，用一句真诚的感谢结束整个服务流程，能够让顾客感受到尊重，也更容易建立长期信任和忠诚度。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you for supporting our business.

感谢您支持我们的店。

使用时机：顾客完成付款、预约下一次按摩、留下评价或准备离店时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for supporting our business.

Client:

You're very welcome.

Therapist:

We truly appreciate your trust and support.

Client:

I always enjoy coming here.

Therapist:

That means a lot to us. We look forward to seeing you again soon.

Client:

See you next time!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国许多本地按摩店都会感谢顾客支持小型企业（small business）。这种感谢不是销售话术，而是真诚表达对顾客长期信任的珍惜。顾客也普遍乐于支持服务优秀、关系融洽的本地商家。

★ BEIKA Tips

感谢顾客时，把重点放在“感谢信任”和“感谢支持”，而不是强调消费金额。真诚、自然、不过度热情，更符合美国按摩行业的服务文化。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客今天的到访。
- 感谢顾客对店铺的支持与信任。
- 用温暖、积极的祝福结束整个服务流程。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for supporting our business.

We truly appreciate your support.

We look forward to seeing you again.

Have a wonderful day!

Today's Golden Sentence

Gratitude is the beginning of lasting customer relationships.

真诚的感谢，是建立长期客户关系的开始。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 56 | Have You Heard About Our Membership Program?
您了解我们的会员计划吗?

今天的场景（Scene）

很多美国按摩店都会提供会员计划（Membership），帮助顾客以更优惠的价格持续接受按摩服务。

当顾客对会员计划感兴趣，或有定期按摩需求时，可以自然介绍会员方案，让顾客了解具体权益，而不是急于推销。

今日核心英语（Essential Sentence）

Have you heard about our membership program?

您了解过我们的会员计划吗?

使用时机：顾客对会员计划感兴趣、有定期按摩需求，或主动咨询会员方案时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Have you heard about our membership program?

Client:

Not really. Can you tell me more?

Therapist:

Of course. It helps our regular clients save money and enjoy massage on a consistent schedule.

Client:

That sounds interesting.

Therapist:

I'd be happy to explain how it works, and then you can decide if it's right for you.

Client:

Great. I'd like to learn more.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客通常希望先了解会员的价值，再决定是否加入。优秀的按摩师会先介绍会员能带来的实际好处，并明确表示顾客可以自由决定，不会给顾客造成压力。

★ BEIKA Tips

介绍会员时，重点说明店铺实际提供的会员权益，而不是强调销售。使用 “I'd be happy to explain” 或 “if you're interested” 等表达，让顾客可以自然了解并自行决定。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 在顾客有兴趣或有定期按摩需求时介绍会员。
- 简单说明店铺实际提供的会员权益。
- 尊重顾客是否进一步了解的决定。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Have you heard about our membership program?
I'd be happy to explain how it works.
You can decide if it's right for you.

BEIKA STANDARDS

Today's Golden Sentence

The best membership conversation begins with genuine care, not sales.

最好的会员介绍，始于真诚关心，而不是推销。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 57 | Our Membership Can Save You Money
会员可以帮助您节省费用

今天的场景（Scene）

当顾客对会员计划表示兴趣时，按摩师可以进一步介绍会员的实际价值。

会员计划除了价格优惠外，还可能提供更方便的定期预约和其他会员权益。具体价值应根据店铺实际提供的会员内容来说明。

今日核心英语（Essential Sentence）

Our membership can help you save money on regular massages.

我们的会员计划可以帮助您在定期按摩时节省费用。

使用时机：顾客进一步了解会员方案时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Our membership can help you save money on regular massages.

Client:

How does it work?

Therapist:

Members receive a lower rate for their monthly massage and may also enjoy additional member benefits.

Client:

That sounds helpful.

Therapist:

If you come in regularly, the membership may be a good value for you.

Client:

I'd like to learn more about it.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

顾客通常不仅关注价格，也会关注预约便利、会员权益和长期使用是否划算。介绍会员时，应根据店铺实际提供的内容进行说明。这样更符合以顾客需求为中心的沟通方式。

★ BEIKA Tips

介绍会员时，应准确说明自己店铺的实际权益，不要夸大优惠内容。先了解顾客是否有定期按摩的需求，再判断会员是否适合他们，这样更容易建立专业形象。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先了解顾客是否计划定期按摩。
- 用简单语言介绍会员优势。
- 尊重顾客是否加入会员的决定。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Our membership can help you save money.

Members receive additional benefits.

It may be a great option if you come regularly.

Today's Golden Sentence

Real value comes from useful benefits, not just lower prices.

真正的价值来自实际有用的会员权益，而不仅仅是价格优惠。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 58 | Feel Free to Recommend Us to Your Friends
欢迎推荐给您的朋友

今天的场景（Scene）

当顾客对按摩体验非常满意时，他们有时会主动表示会介绍朋友过来。

这时，按摩师可以真诚地表达感谢，并礼貌地欢迎顾客推荐有需要的家人或朋友。重点是邀请，而不是要求，让转介绍自然发生。

今日核心英语（Essential Sentence）

Feel free to recommend us to your friends and family.

如果您觉得不错，欢迎推荐给您的朋友和家人。

使用时机：顾客对本次服务表示满意，或主动称赞你的服务时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I'm so glad you enjoyed today's session.

Client:

I really did. I'll tell my sister about your clinic.

Therapist:

Thank you so much. Feel free to recommend us to your friends and family.

Client:

I definitely will.

Therapist:

We'd be happy to take great care of them, too.

Client:

I'm sure they will enjoy it.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，小型按摩店的新顾客很多来自朋友和家人的推荐。服务人员通常不会主动要求顾客介绍客户，而是在顾客表达满意后，礼貌地表示欢迎推荐。这种自然、无压力的沟通更容易获得真实的转介绍。

★ BEIKA Tips

不要把转介绍当成销售任务，而是把它看作顾客对服务的认可。先提供值得推荐的服务，再自然表达欢迎推荐，效果通常更好。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先感谢顾客今天的信任。
- 在顾客满意后自然提到转介绍。
- 表达愿意同样用心服务顾客的家人和朋友。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Feel free to recommend us to your friends and family.

Thank you for thinking of us.

We'd be happy to take great care of them.

Today's Golden Sentence

The best referrals come from exceptional experiences.

最好的转介绍，来自真正优秀的服务体验。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 59 | We Appreciate Your Referrals
感谢您的推荐

今天的场景（Scene）

当老顾客介绍新的顾客来到按摩店时，及时表达感谢，不仅能增强老顾客的认同感，也能进一步巩固彼此的信任关系。

美国按摩店通常会真诚感谢每一次转介绍，因为这代表顾客愿意把自己的信任分享给家人和朋友。

今日核心英语（Essential Sentence）

We really appreciate your referral.

我们非常感谢您的推荐。

使用时机：得知新顾客是由老顾客介绍，或向老顾客表达感谢时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I heard your friend came in today.

Client:

Yes, I recommended your clinic.

Therapist:

We really appreciate your referral.

Client:

I'm happy to recommend a place I trust.

Therapist:

Thank you for your confidence in us. We'll take great care of your friend.

Client:

I know you will.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，小企业非常重视顾客转介绍，因为这代表真实的信任。商家通常会感谢顾客的支持，而不会让顾客觉得自己承担了推广责任。真诚感谢比物质奖励更能建立长期关系。

★ BEIKA Tips

感谢顾客推荐时，把重点放在“感谢信任”，而不是“感谢带来生意”。同时承诺会认真服务每一位被推荐来的顾客，让顾客放心把朋友介绍给你。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 第一时间感谢顾客的推荐。
- 感谢顾客的信任，而不仅是介绍新顾客。
- 承诺提供同样专业、细致的服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

We really appreciate your referral.

Thank you for trusting us.

We'll take great care of your friend.

Today's Golden Sentence

Trust is the greatest referral anyone can give.

信任，是顾客能够给予我们最珍贵的推荐。

Scene 60 | Thank You for Being a Loyal Client
感谢您一直以来的支持

今天的场景（Scene）

长期回访的顾客是按摩店最宝贵的财富。对于持续支持店铺的老顾客，一句真诚的感谢能够进一步加深彼此之间的信任。

美国按摩店非常重视忠诚顾客（Loyal Clients），会在适当的时候表达感谢，让顾客感受到自己不仅是一位消费者，更是店铺长期发展的重要伙伴。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you for being such a loyal client.

感谢您一直以来对我们的支持。

使用时机：老顾客再次到店、节日问候或长期支持后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for being such a loyal client.

Client:

You're very welcome. I always enjoy coming here.

Therapist:

Your trust and continued support mean so much to us.

Client:

I appreciate the wonderful care I receive every visit.

Therapist:

It's always a pleasure to have you here.

Client:

I'll definitely keep coming back.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客喜欢被真诚地认可。对于长期支持店铺的老顾客，服务人员经常表达感谢，而不是把他们的持续消费视为理所当然。这种真诚的认可有助于建立长期关系和顾客忠诚度。

★ BEIKA Tips

感谢忠诚顾客时，重点放在感谢他们的信任和长期支持，而不是消费金额。适时记住顾客的名字、服务偏好或重点关注的区域，再配合一句真诚感谢，会让顾客感受到被重视。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客长期支持。
- 肯定顾客对店铺的信任。
- 表达期待继续为顾客提供稳定、专业的服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for being such a loyal client.
Your trust means a lot to us.
We're grateful for your continued support.
We look forward to seeing you again soon.

Today's Golden Sentence

Loyal clients are built through trust, consistency, and genuine appreciation.

忠诚顾客来自持续的信任、稳定的服务和真诚的感谢。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 61 | How Can I Help You Today?
今天我可以为您提供什么帮助?

今天的场景（Scene）

电话是许多美国按摩店接触新顾客的第一步。一句专业、友好的问候，能够快速建立良好的第一印象。

接听电话时，应先介绍店铺，再主动询问顾客需要什么帮助，让对方感受到热情和专业。

今日核心英语（Essential Sentence）

How can I help you today?

今天我可以为您提供什么帮助?

使用时机：接听顾客来电，完成问候之后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for calling BEIKA Massage. How can I help you today?

Client:

Hi, I'd like to book a massage.

Therapist:

Absolutely. I'd be happy to help you with that.

Client:

Do you have any openings this Friday?

Therapist:

Let me check our schedule for you.

Client:

Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业接听电话时，通常会先感谢顾客来电，再主动提供帮助。开放式问题（How can I help you today?）能够让顾客自然说明需求，比直接询问单一问题更符合服务礼仪。

★ BEIKA Tips

电话中的语速应比面对面沟通稍慢，语气清晰、友善。先认真倾听顾客需求，再提供解决方案，不要急于打断顾客。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先感谢顾客来电。
- 使用开放式问题了解需求。
- 保持微笑说话，让声音听起来更亲切。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for calling BEIKA Massage.

How can I help you today?

I'd be happy to help you.

Let me check that for you.

Today's Golden Sentence

A great phone conversation begins with a warm welcome.

一次优秀的电话沟通，从一句热情的问候开始。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 62 | I'd Like to Book a Massage
我想预约一次按摩

今天的场景（Scene）

电话中最常见的来电目的，就是顾客预约按摩。作为按摩师或前台，需要快速理解顾客需求，并引导他们完成预约流程。

保持礼貌、清晰、耐心的沟通，能够让第一次来电的顾客感受到专业的服务体验。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'd like to book a massage.

我想预约一次按摩。

使用时机：顾客打电话预约按摩时最常见的表达。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for calling BEIKA Massage. How can I help you today?

Client:

Hi, I'd like to book a massage.

Therapist:

Absolutely. I'd be happy to help. Is this your first visit with us?

Client:

Yes, it is.

Therapist:

Wonderful. Let me ask you a few questions so we can find the best appointment for you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店接到预约电话时，通常会先确认顾客是否第一次到店，再根据情况介绍流程、服务项目或需要填写的信息。这种循序渐进的沟通方式，会让顾客感觉更安心。

★ BEIKA Tips

不要急着询问所有细节。先确认顾客的主要需求，再一步一步完成预约。保持语速适中，使用积极的回应，例如 “Absolutely.” 、 “I'd be happy to help.”，能够提升电话体验。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 热情回应顾客的预约需求。
- 确认是否第一次到店。
- 清楚说明接下来的预约流程。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'd like to book a massage.

Absolutely. I'd be happy to help.

Is this your first visit with us?

Let me ask you a few questions.

Today's Golden Sentence

Every appointment begins with a great conversation.

每一次成功的预约，都始于一次专业的沟通。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 63 | What Day Works Best for You?
哪一天最方便您?

今天的场景（Scene）

顾客决定预约按摩后，下一步就是确认适合的日期。

美国按摩店通常不会直接指定时间，而是先了解顾客方便的日期，再根据店里的预约情况提供可选时段，让整个预约过程更加灵活、自然。

今日核心英语（Essential Sentence）

What day works best for you?

哪一天最方便您?

使用时机：顾客准备预约时，询问他们偏好的日期。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

What day works best for you?

Client:

I'm available this Friday.

Therapist:

Great. Do you prefer the morning or the afternoon?

Client:

The afternoon would be better.

Therapist:

Perfect. Let me check what we have available.

Client:

Sounds good. Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业通常会先询问顾客方便的日期，再逐步确认具体时间。这种以顾客时间安排为中心的沟通方式，能够让预约体验更加轻松，也体现对顾客选择的尊重。

★ BEIKA Tips

预约时多使用开放式问题，例如“What day works best for you?”，而不是直接给出单一时间。了解顾客需求后，再提供几个可预约选项，通常更容易完成预约。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先询问顾客方便的日期。
- 再确认上午、下午或晚上的偏好。
- 保持耐心，引导顾客完成预约。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

What day works best for you?

Do you prefer the morning or the afternoon?

Let me check our schedule for you.

Today's Golden Sentence

Great scheduling starts by understanding the client's needs.

好的预约安排，始于了解顾客真正的需求。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 64 | Let Me Check Our Availability
我帮您查看一下可预约时间

今天的场景（Scene）

确认顾客希望预约的日期和时间后，下一步就是查看当天是否还有空档。

美国按摩店通常会先告诉顾客需要查看预约系统，再回复可选时间。这种做法既专业，也能避免误报可预约时段。

今日核心英语（Essential Sentence）

Let me check our availability.

我帮您查看一下可预约时间。

使用时机：顾客提出预约需求后，查看当天或指定日期的预约情况。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Let me check our availability.

Client:

Sure.

Therapist:

We have openings at 2:00 p.m. and 4:30 p.m. this Friday.

Client:

2:00 p.m. works well for me.

Therapist:

Perfect. I'll reserve that appointment for you.

Client:

Thank you very much.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在确认预约时间前，应先查看当前的预约日程，再根据实际 availability 向顾客提供可选择的时段。

★ BEIKA Tips

如果顾客想要的时间已满，可以先表示理解，再提供其他可选时间。例如： “That time is already booked, but I have another opening later that afternoon.”

保持积极、帮助解决问题的态度。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 告诉顾客需要先查看预约系统。
- 提供两个左右的可选时段。
- 确认顾客选择后再完成预约。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Let me check our availability.

We have two openings that day.

Which time works best for you?

I'll reserve that appointment for you.

Today's Golden Sentence

Clear communication makes scheduling easy and stress-free.

清楚的沟通，让预约变得轻松又顺畅。

Scene 65 | You're All Set
您的预约已经确认

今天的场景（Scene）

完成预约后，最后一步是向顾客确认预约信息，并让他们知道预约已经成功。

清楚地重复预约日期、时间和治疗师（如适用），可以减少误会，也让顾客更加安心。这是美国按摩店电话预约流程的重要结束环节。

今日核心英语（Essential Sentence）

You're all set.

您的预约已经确认。

使用时机：预约信息确认完成，即将结束电话时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

You're all set.

Client:

Great. Thank you.

Therapist:

You're scheduled for Thursday at 2:00 p.m. with Sarah.

Client:

Perfect.

Therapist:

If you need to make any changes, please give us a call.

Client:

I will. Thanks again.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店通常会在电话结束前再次确认预约信息，并提醒顾客如需改期或取消，请提前联系。这种确认流程能够减少预约错误，也体现专业服务。

★ BEIKA Tips

结束电话前，建议再次确认日期、时间和注意事项。如果店铺有取消政策，可用礼貌、简洁的方式提醒顾客，而不是让对方感到压力。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 再次确认预约日期和时间。
- 提醒顾客如有变动及时联系。
- 用积极、温暖的结束语结束通话。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

You're all set.

You're scheduled for Thursday at 2:00 p.m.

Please give us a call if you need to make any changes.

We look forward to seeing you.

Today's Golden Sentence

A clear confirmation gives clients confidence and peace of mind.

清楚的预约确认，能够让顾客更加安心。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

Scene 66 | I'm Confirming Your Appointment
确认您的预约

今天的场景（Scene）

预约成功后，美国按摩店通常会发送一条确认短信（Appointment Confirmation），让顾客再次确认预约信息。

一条简洁、清楚的确认短信，不仅能减少误会，也能让顾客感受到专业、可靠的服务。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'm confirming your appointment.

我正在确认您的预约。

使用时机：预约成功后，通过短信向顾客确认预约信息。

真实工作对话（Dialogue）

Text Message:

BEIKA Massage:

Hi Sarah! I'm confirming your appointment for Thursday, August 20 at 2:00 p.m.

Client:

Thank you! I'll be there.

BEIKA Massage:

Wonderful! We look forward to seeing you.

Client:

See you then!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店普遍使用短信确认预约。短信通常简短、礼貌，并包含预约日期、时间和必要信息，方便顾客快速查看和保存。

★ BEIKA Tips

确认短信建议包含店铺名称、顾客姓名（如适用）、预约日期、时间和简短结束语。避免内容过长，让顾客几秒钟内就能读完重点。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 明确写出预约日期和时间。
- 保持短信简洁、友善。
- 以积极的结束语增强顾客期待。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'm confirming your appointment.

We look forward to seeing you.

Thank you, and have a great day!

Today's Golden Sentence

A clear confirmation is the first step toward a great appointment.

清楚的预约确认，是一次优质服务的开始。

BEIKA STANDARDS

Scene 67 | Please Reply to Confirm
请回复确认您的预约

今天的场景（Scene）

预约前，很多按摩店会发送确认短信，并请顾客简单回复确认。这样可以帮助店铺确认顾客是否仍计划到店，也方便双方在需要时及时调整预约安排。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please reply to confirm your appointment.

请回复确认您的预约。

使用时机：发送预约确认短信，希望顾客回复确认时。

真实工作对话（Dialogue）

Text Message:

BEIKA Massage:

Hi Emily! This is a reminder of your appointment on Friday at 3:00 p.m.

Please reply YES to confirm your appointment.

Client:

YES

BEIKA Massage:

Thank you! We look forward to seeing you on Friday.

Client:

See you then!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国许多按摩店会使用自动短信系统，请顾客回复“YES”确认预约。如果顾客无法到店，也可以及时回复，方便双方重新安排时间。短信内容通常简洁、明确、容易操作。

★ BEIKA Tips

确认短信应清楚说明回复方式，例如回复 “YES” 确认预约。如果店铺使用自动化系统，保持回复指令简单一致，可以让顾客更容易完成确认，也减少不必要的来回沟通。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 清楚说明需要回复确认。
- 使用简单明确的回复方式。
- 收到确认后及时表达感谢。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please reply to confirm your appointment.

Please reply YES to confirm.

Thank you for confirming.

We look forward to seeing you.

Today's Golden Sentence

Simple confirmations help every appointment run smoothly.

简单的预约确认，让每一次服务更加顺利。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 68 | Your Appointment Is Tomorrow
您的预约在明天

今天的场景（Scene）

在预约前发送提醒短信，是美国按摩店常见的服务流程。

提前提醒顾客，可以让顾客再次确认预约日期和时间，并在行程发生变化时及时联系店铺。

今日核心英语（Essential Sentence）

Your appointment is tomorrow.

您的预约在明天。

使用时机：预约前一天发送短信提醒顾客。

真实工作对话（Dialogue）

Text Message:

BEIKA Massage:

Hi Michael! Just a friendly reminder that your appointment is tomorrow at 10:00 a.m.

Client:

Thanks for the reminder!

BEIKA Massage:

You're welcome. We look forward to seeing you tomorrow.

Client:

See you then!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

按摩店可以根据自己的预约流程和政策，在预约前适当时间发送提醒短信。语气以友善、简洁为主，重点是提醒预约信息，而不是催促顾客。许多店铺也会在短信中附上改期或取消方式，方便顾客处理临时变化。

★ BEIKA Tips

提醒短信建议包含预约日期、时间、店铺名称和简短祝福。如果店铺有取消政策，可在短信最后附上一句礼貌提醒，避免使用过于严厉的语气。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 根据店铺的预约流程提前发送提醒短信。
- 清楚写明预约时间。
- 使用温暖、积极的结束语。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Your appointment is tomorrow.

This is a friendly reminder.

We look forward to seeing you tomorrow.

Have a wonderful day!

Today's Golden Sentence

A friendly reminder shows professionalism and care.

一条友善的提醒短信，体现专业，也体现关心。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 69 | Thank You for Confirming
感谢您的确认

今天的场景（Scene）

当顾客回复短信确认预约后，店铺最好发送一条简短的感谢短信。

这不仅表示预约已经确认成功，也能让顾客知道店铺已经收到回复，减少双方的不确定感，并进一步提升服务体验。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you for confirming your appointment.

感谢您确认预约。

使用时机：顾客回复确认预约短信后。

真实工作对话（Dialogue）

Text Message:

BEIKA Massage:

Thank you for confirming your appointment.

Client:

You're welcome.

BEIKA Massage:

We look forward to seeing you tomorrow at 2:00 p.m.

Client:

See you tomorrow!

BEIKA Massage:

Have a wonderful evening!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店通常会自动回复确认短信，告知顾客预约已经保留。这种简短回复体现了专业，也让顾客放心，无需再次确认是否预约成功。

★ BEIKA Tips

回复确认短信时保持简洁即可。再次注明预约时间，并表达期待见面的心情，不需要发送过多信息，以免影响顾客阅读体验。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 收到确认后及时回复。
- 再次确认预约时间。
- 用积极、友好的语气结束短信。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for confirming your appointment.

We look forward to seeing you tomorrow.

Have a wonderful evening.

See you soon!

Today's Golden Sentence

A simple thank-you builds confidence and trust.

一句简单的感谢，能够建立更多信任与安心。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 70 | Please Let Us Know If You Need to Reschedule
如果您需要改期，请告诉我们

今天的场景（Scene）

有时顾客会因为工作、家庭或突发情况无法按时赴约。提前通知按摩店改期，有助于双方重新安排时间，也能减少空档和爽约。

美国按摩店通常会在预约提醒短信中，礼貌地提醒顾客：如果需要改期，请提前联系。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please let us know if you need to reschedule.

如果您需要改期，请告诉我们。

使用时机：预约提醒短信、预约确认短信或电话结束前。

真实工作对话（Dialogue）

Text Message:

BEIKA Massage:
This is a reminder for your appointment tomorrow at 3:00 p.m. Please let us know if you need to reschedule.

Client:
Thank you. Everything is good, and I'll see you tomorrow.

BEIKA Massage:
Wonderful! We look forward to seeing you.

Client:
See you tomorrow!

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店通常会礼貌提醒顾客，如需改期请尽早联系，而不会使用命令式语气。这样既尊重顾客，也方便店铺重新安排预约时间。很多店铺还会提前说明取消或改期政策。

★ BEIKA Tips

如果店铺有 24 小时取消政策，可使用礼貌、清晰的语言提前说明。重点放在帮助顾客顺利改期，而不是强调处罚或费用，让沟通保持专业、友善。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 在提醒短信中加入改期说明。
- 使用礼貌、友善的表达。
- 提供方便顾客联系店铺的方式。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please let us know if you need to reschedule.

Feel free to contact us if your plans change.

We're happy to help you find another appointment time.

Today's Golden Sentence

Flexible communication creates a better client experience.

灵活、友善的沟通，能够带来更好的顾客体验。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 71 | I Need to Cancel My Appointment
我需要取消我的预约

今天的场景（Scene）

有时顾客因为工作、家庭或突发情况无法按时赴约，需要取消预约。

美国按摩店通常会礼貌回应顾客的取消请求，并感谢顾客提前通知。这样既体现专业，也有助于店铺及时调整预约安排。

今日核心英语（Essential Sentence）

I need to cancel my appointment.

我需要取消我的预约。

使用时机：顾客来电、发短信或当面提出取消预约时。

真实工作对话（Dialogue）

Client:

Hi, I need to cancel my appointment for tomorrow.

Therapist:

Of course. May I have your name, please?

Client:

This is Jennifer Lee.

Therapist:

Thank you, Jennifer. I've canceled your appointment.

Client:

I appreciate your help.

Therapist:

You're welcome. Thank you for letting us know in advance.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，如果顾客无法赴约，提前通知店铺是一种礼貌。按摩店通常会感谢顾客提前联系，并根据店铺政策处理取消预约，而不会因为顾客取消就表现出不满。

★ BEIKA Tips

收到取消请求时，先确认顾客身份，再处理预约。即使店铺有取消政策，也应先保持友善、专业，再清楚说明相关规定，避免使用责备或指责的语气。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 感谢顾客提前通知。
- 快速确认并处理预约。
- 保持礼貌，为未来再次预约留下良好印象。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I need to cancel my appointment.

I've canceled your appointment.

Thank you for letting us know in advance.

We hope to see you another time.

Today's Golden Sentence

Professional service continues even when plans change.

即使计划改变，专业服务也不会改变。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 72 | I'd Like to Reschedule My Appointment
我想改约

今天的场景（Scene）

很多顾客并不是要取消按摩，而是因为临时安排发生变化，希望把预约改到另一个时间。

美国按摩店通常会先表示理解，再帮助顾客寻找新的预约时间。积极协助顾客改约，有助于保留预约，也能体现专业、贴心的服务。

今日核心英语（Essential Sentence）

I'd like to reschedule my appointment.

我想改一下我的预约时间。

使用时机：顾客通过电话、短信或到店提出改约请求时。

真实工作对话（Dialogue）

Client:

Hi, I'd like to reschedule my appointment.

Therapist:

Of course. I'd be happy to help.

Client:

Something came up, and I can't make it tomorrow.

Therapist:

No problem. Let's find another time that works for you.

Client:

Thank you. I really appreciate it.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，顾客临时改约很常见。服务人员通常会先表达理解，再协助安排新的时间，而不是让顾客因为改约感到尴尬。只要符合店铺政策，积极帮助顾客调整预约，是良好客户服务的重要表现。

★ BEIKA Tips

当顾客提出改约时，先回应需求，再查询新的空档时间。如果店铺有改约政策，可以礼貌说明，但应避免生硬或责备的语气，让顾客感受到你是在帮助他们解决问题。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先表达理解与愿意协助。
- 快速查询新的预约时间。
- 保持积极、友善的沟通态度。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

I'd like to reschedule my appointment.

Of course. I'd be happy to help.

Let's find another time that works for you.

When would be better for you?

Today's Golden Sentence

Helping clients reschedule is part of great customer service.

帮助顾客顺利改约，也是优质客户服务的一部分。

Scene 73 | No Problem. Let's Find Another Time
没问题，我们重新安排时间

今天的场景（Scene）

顾客提出改约后，第一句话往往会影响他们对整个服务的感受。

美国按摩店通常会先表示理解，再主动帮助顾客寻找新的预约时间，而不是让顾客觉得改约给店铺带来了麻烦。积极、友善的回应能够提升顾客满意度，也有助于保留预约。

今日核心英语（Essential Sentence）

No problem. Let's find another time.

没问题，我们重新安排一个时间。

使用时机：顾客提出改约请求后，立即回应并开始重新安排预约。

真实工作对话（Dialogue）

Client:

I'm sorry, but I need to reschedule my appointment.

Therapist:

No problem. Let's find another time.

Client:

Thank you. I really appreciate your understanding.

Therapist:

Of course. What day works better for you?

Client:

Next Tuesday would be great.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国服务行业，工作人员通常会先表达理解，例如“No problem.”、“That's okay.”或“Of course.”，再帮助顾客解决问题。这样的沟通方式能够缓解顾客因为改约产生的歉意，让整个交流更加轻松。

★ BEIKA Tips

当顾客主动提前改约时，应先感谢他们及时通知，再协助重新安排。避免使用抱怨或让顾客产生负担的表达，把重点放在帮助顾客找到合适的新时间。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 用积极的话回应改约请求。
- 感谢顾客提前联系。
- 主动帮助顾客寻找新的预约时间。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

No problem. Let's find another time.

Thank you for letting us know.

What day works better for you?

We'll be happy to help you reschedule.

BEIKA STANDARDS

Today's Golden Sentence

A helpful attitude turns inconvenience into a positive experience.

乐于帮助的态度，能够把不便变成一次良好的服务体验。

Scene 74 | What Day Works Better for You?
哪一天对您更方便?

今天的场景（Scene）

顾客提出改约后，下一步就是重新选择适合的日期。

美国按摩店通常会先询问顾客哪一天更方便，再根据预约情况提供可选时间。这样既尊重顾客的安排，也能让改约过程更加顺畅。

今日核心英语（Essential Sentence）

What day works better for you?

哪一天对您更方便?

使用时机：顾客决定改约后，开始重新安排新的预约日期。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

What day works better for you?

Client:

Next Wednesday would be better.

Therapist:

Great. Would you prefer the morning or the afternoon?

Client:

The afternoon, please.

Therapist:

We have an opening at 3:30 p.m. Would that work?

Client:

Yes, that would be perfect.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业在安排新预约时，通常会先了解顾客方便的日期，再确认具体时间。这种循序渐进的沟通方式，让顾客拥有更多选择，也体现了对顾客时间的尊重。

★ BEIKA Tips

改约时不要急于指定时间，而是先了解顾客的时间偏好。提供两到三个可选时段，通常比只提供一个时间更容易完成预约。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先询问顾客方便的日期。
- 再确认具体时间段。
- 提供清楚、有限的预约选择。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

What day works better for you?

Would you prefer the morning or the afternoon?

We have an opening at 3:30 p.m.

Would that work for you?

Today's Golden Sentence

Flexible scheduling shows respect for your client's time.

灵活安排预约，就是尊重顾客的时间。

Scene 75 | Your New Appointment Is Confirmed
您的新预约已经确认

今天的场景（Scene）

完成改约后，最后一步是确认新的预约信息。

美国按摩店通常会再次确认新的日期、时间以及治疗师（如适用），确保双方信息一致，并让顾客安心结束沟通。

今日核心英语（Essential Sentence）

Your new appointment is confirmed.

您的新预约已经确认。

使用时机：完成改约并确认新的预约时间后。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Your new appointment is confirmed.

Client:

Great. Thank you!

Therapist:

You're scheduled for next Wednesday at 3:30 p.m.

Client:

Perfect. I'll be there.

Therapist:

Wonderful. We look forward to seeing you then.

Client:

See you next week!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店在改约完成后，通常会再次确认新的预约时间，并感谢顾客配合调整安排。如果店铺会发送短信或电子邮件确认，也会提前告知顾客留意相关通知。

★ BEIKA Tips

确认新预约时，重复日期、时间和其他重要信息。若店铺提供自动短信或邮件确认，可提醒顾客查收。这样能减少误会，也体现专业的预约管理流程。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 再次确认新的预约信息。
- 感谢顾客配合调整时间。
- 用积极、温暖的结束语结束沟通。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Your new appointment is confirmed.

You're scheduled for next Wednesday at 3:30 p.m.

We look forward to seeing you then.

Have a wonderful day!

Today's Golden Sentence

A clear confirmation makes every rescheduled appointment stress-free.

清楚的确认，让每一次改约都更加安心、顺畅。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 76 | Welcome Back!
欢迎回来!

今天的场景（Scene）

当老顾客再次来到按摩店时，一句热情的欢迎能够让他们感受到被记住、被重视。

美国按摩店非常重视回头客。主动打招呼、微笑欢迎，并自然地说一句“欢迎回来”，能够迅速建立亲切感，为今天的按摩营造轻松愉快的氛围。

今日核心英语（Essential Sentence）

Welcome back!

欢迎回来!

使用时机：老顾客再次来到店里办理签到或等待按摩时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Welcome back, Emily! It's great to see you again.

Client:

Thank you! It's nice to be back.

Therapist:

How have you been since your last visit?

Client:

I've been doing well, but my shoulders are getting tight again.

Therapist:

We'll focus on that today.

Client:

Thank you. I appreciate it.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客很重视被记住的感觉。如果按摩师能够自然叫出顾客的名字，并欢迎他们再次到店，会让顾客感受到真诚的关心，而不仅仅是一次普通交易。

★ BEIKA Tips

如果能够记住顾客的名字、上次按摩重点或简单近况，会让欢迎更加自然。但不要勉强聊天，保持轻松、真诚即可。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 微笑欢迎顾客回店。
- 尽量使用顾客的名字。
- 简单关心顾客最近的身体状况。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Welcome back!

It's great to see you again.

How have you been since your last visit?

We'll focus on what you need today.

Today's Golden Sentence

A warm welcome makes every returning client feel valued.

一句温暖的欢迎，会让每位回头客感受到被重视。

Scene 77 | Please Have a Seat
请坐一下

今天的场景（Scene）

顾客到店完成签到后，按摩师或前台通常会请顾客先在休息区稍坐片刻，等待按摩师做好准备。

一句礼貌、自然的邀请，能够让顾客感到放松，也能让等候过程更加舒适。

今日核心英语（Essential Sentence）

Please have a seat.

请坐一下。

使用时机：顾客到店签到后，需要稍作等候时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Welcome to BEIKA Massage!

Client:

Hi. I have a 2:00 p.m. appointment.

Receptionist:

Wonderful. Please have a seat. Your therapist will be with you shortly.

Client:

Thank you.

Receptionist:

Can I get you some water while you wait?

Client:

Yes, please. That would be great.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国按摩店，前台通常会主动引导顾客到休息区等候，并提供饮用水、茶或咖啡等简单服务。即使只需要等待几分钟，工作人员也会礼貌说明情况，让顾客知道接下来会发生什么。

★ BEIKA Tips

不要只说“Sit down.”，因为听起来较直接。使用“Please have a seat.”更自然、更礼貌，也是美国服务行业最常见的表达方式。若预计等待时间稍长，可主动说明大约需要几分钟。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 微笑邀请顾客入座。
- 告知顾客需要稍等片刻。
- 主动提供饮用水等基本服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Please have a seat.

Your therapist will be with you shortly.

Can I get you some water?

Thank you for waiting.

Today's Golden Sentence

A comfortable wait is part of a great client experience.

舒适的等候，也是优质顾客体验的一部分。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 78 | Your Therapist Will Be Right With You
您的按摩师马上过来

今天的场景（Scene）

顾客签到后，按摩师可能还在整理治疗室或刚结束上一位顾客。此时，前台需要礼貌地告知顾客稍等片刻，并让顾客知道按摩师很快就会过来。

清楚说明等待情况，可以减少顾客的不确定感，也能体现专业、细致的服务。

今日核心英语（Essential Sentence）

Your therapist will be right with you.

您的按摩师马上就会过来。

使用时机：顾客在前台或休息区等候时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Welcome! Please have a seat.

Client:

Thank you.

Receptionist:

Your therapist will be right with you.

Client:

No problem.

Receptionist:

It should only be a few more minutes.

Client:

Great. Thank you!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业即使只需要等待几分钟，也通常会主动说明情况。告诉顾客接下来会发生什么，能够降低焦虑感，让等待变得更加轻松。

★ BEIKA Tips

如果预计等待超过几分钟，可以主动说明大概时间，例如： “It should only be about five minutes.” 如果时间有变化，也应及时向顾客更新情况。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动说明按摩师很快就会过来。
- 如果需要等待，简单说明预计时间。
- 始终保持微笑和友善的语气。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Your therapist will be right with you.

It should only be a few more minutes.

Thank you for your patience.

We'll be with you shortly.

Today's Golden Sentence

Keeping clients informed makes every wait more comfortable.

及时告知顾客情况，会让等待变得更加轻松。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 79 | Can I Get You Some Water?
需要给您倒杯水吗?

今天的场景（Scene）

顾客到店后，在等待按摩开始或按摩结束后，前台或按摩师可以主动提供一杯水。

在美国按摩店，主动提供饮用水是一项常见的服务细节。虽然只是一个简单的举动，却能让顾客感受到贴心、专业的照顾。

今日核心英语（Essential Sentence）

Can I get you some water?

需要给您倒杯水吗?

使用时机：顾客到店等候、按摩结束后或准备离店前。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Welcome! Please have a seat.

Client:

Thank you.

Receptionist:

Can I get you some water while you wait?

Client:

Yes, please. Thank you.

Receptionist:

You're welcome. I'll bring it right over.

Client:

I appreciate it.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国按摩店和 SPA 常会提供饮用水，有些还会提供热茶或其他简单饮品。这是一项常见的服务细节，也能让顾客在按摩前后感受到更舒适的接待体验。

★ BEIKA Tips

如果店铺提供多种饮品，可以进一步询问： “Would you like water or tea?”

如果暂时无法提供，也可以礼貌说明情况。关键是真诚关心顾客，而不是机械完成流程。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动询问顾客是否需要饮用水。
- 用微笑和自然语气提供帮助。
- 及时把饮品送到顾客手中。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Can I get you some water?

Would you like some tea as well?

I'll bring it right over.

You're very welcome.

Today's Golden Sentence

Small acts of kindness create memorable client experiences.

细微的贴心服务，往往最令人难忘。

Scene 80 | Thank You for Waiting
感谢您的耐心等待

今天的场景（Scene）

有时按摩师需要多几分钟整理治疗室，或前一位顾客的按摩时间稍微延长。这时，主动感谢顾客的耐心等待，是美国按摩店非常常见的服务礼仪。

一句真诚的感谢，能够缓解等待带来的不便，也让顾客感受到被尊重。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you for waiting.

感谢您的耐心等待。

使用时机：顾客等待几分钟后，按摩师出来迎接顾客或前台再次与顾客沟通时。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

Thank you for waiting.

Client:

No problem.

Therapist:

I appreciate your patience. Your room is ready now.

Client:

Great. Thank you.

Therapist:

Please follow me.

Client:

Sure!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业更倾向于感谢顾客的耐心（Thank you for waiting.），而不是反复道歉。这样既表达了尊重，也让沟通保持积极、自然。若等待时间较长，再配合一句简短的歉意会更加合适。

★ BEIKA Tips

如果等待只有几分钟，使用“Thank you for waiting.”即可。如果等待时间较长，可以说：“Thank you for your patience, and I'm sorry for the delay.” 真诚说明情况，会让顾客更容易理解。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动感谢顾客的耐心等待。
- 简单说明已经准备就绪。
- 微笑引导顾客进入治疗室。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for waiting.

I appreciate your patience.

Your room is ready now.

Please follow me.

Today's Golden Sentence

Gratitude turns waiting into a better experience.

一句真诚的感谢，能让等待变成更好的体验。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 81 | Are You Paying with Cash or Card?
您使用现金还是刷卡?

今天的场景（Scene）

按摩结束后，前台通常会协助顾客完成结账。美国按摩店最常见的付款方式是信用卡、借记卡和现金。

礼貌地询问付款方式，并引导顾客完成付款，是结账流程中的第一步。

今日核心英语（Essential Sentence）

Are you paying with cash or card?

您使用现金还是刷卡?

使用时机：按摩结束后，为顾客办理结账时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

I hope you enjoyed your massage today.

Client:

I did. Thank you.

Receptionist:

Are you paying with cash or card?

Client:

I'll pay by card.

Receptionist:

Perfect. You can insert or tap your card right here.

Client:

Thank you.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客普遍使用银行卡或手机支付。前台通常不会假设顾客使用哪种付款方式，而是礼貌询问。完成付款后，工作人员一般会继续引导收据、小费或下一步流程。

★ BEIKA Tips

使用“cash or card”是美国最自然、最常见的表达。如果店铺支持 Apple Pay 或其他电子支付，可以补充说明： “We also accept contactless payment.” 保持语气自然，不要催促顾客付款。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先感谢顾客今天的到访。
- 礼貌询问付款方式。
- 清楚引导顾客完成刷卡或现金付款。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Are you paying with cash or card?

I'll pay by card.

You can tap your card here.

Thank you, and your payment is complete.

Today's Golden Sentence

A smooth checkout leaves a lasting final impression.

顺畅的结账流程，会留下美好的最后印象。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 82 | Would You Like a Receipt?
您需要收据吗?

今天的场景（Scene）

完成付款后，前台通常会询问顾客是否需要收据。虽然很多顾客会选择电子收据（Email Receipt），但仍有不少人希望拿到纸质收据。

礼貌询问顾客的偏好，能够让结账流程更加完整，也体现专业细致的服务。

今日核心英语（Essential Sentence）

Would you like a receipt?

您需要收据吗?

使用时机：顾客完成付款后，询问是否需要纸质或电子收据。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Your payment has been approved.

Client:

Great. Thank you.

Receptionist:

Would you like a receipt?

Client:

Yes, please. An email receipt would be perfect.

Receptionist:

Absolutely. I'll send it right away.

Client:

Thank you very much.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国很多商家会主动询问顾客是否需要收据，并提供纸质收据或电子收据两种选择。越来越多顾客偏好电子收据，因为方便保存，也更加环保。

★ BEIKA Tips

如果店铺支持电子收据，可以进一步询问： “Would you like a printed receipt or an email receipt?” 给顾客明确选择，会让服务更专业，也能减少纸张浪费。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 完成付款后主动询问是否需要收据。
- 提供纸质或电子收据选项（如适用）。
- 确认顾客已经收到收据后再结束结账流程。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Would you like a receipt?

Would you like a printed receipt or an email receipt?

I'll email it to you right away.

Thank you, and have a great day!

Today's Golden Sentence

Small details make the checkout experience more professional.

细致的服务，让结账流程更加专业。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 83 | You Can Add the Tip Here
您可以在这里填写小费

今天的场景（Scene）

在美国按摩店，顾客使用银行卡付款时，通常会在支付终端或签购单上填写小费（Tip）。

前台或按摩师应以自然、礼貌的方式引导顾客完成付款流程，而不是主动要求顾客支付小费。

今日核心英语（Essential Sentence）

You can add the tip here.

您可以在这里填写小费。

使用时机：顾客使用银行卡结账，需要完成小费填写时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Your payment has been approved.

Client:

Great.

Receptionist:

You can add the tip here if you'd like.

Client:

Thank you.

Receptionist:

Take your time.

Client:

All set!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，按摩服务通常有支付小费的习惯，但金额由顾客自行决定。工作人员一般不会指定金额，也不会催促，而是礼貌说明填写位置，让顾客自由选择。

★ BEIKA Tips

建议使用“If you'd like.”或“When you're ready.”等表达，避免让顾客感到压力。不要评论顾客的小费金额，也不要在顾客填写时注视支付终端。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 礼貌说明填写位置。
- 给顾客充足的私人空间完成支付。
- 完成付款后自然进入下一步服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

You can add the tip here if you'd like.

Take your time.

Let me know when you're ready.

Thank you!

BEIKA STANDARDS

Today's Golden Sentence

Professional guidance makes every checkout feel comfortable.

专业、自然的引导，会让结账过程更加轻松自在。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 84 | Thank You So Much
非常感谢您的支持

今天的场景（Scene）

顾客完成付款后，一句真诚的感谢能够为整个服务画上一个自然、友好的句号。

在美国按摩行业，感谢顾客的支持是一种很自然的服务礼仪。表达不需要很长，简单、真诚即可。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you so much. We really appreciate your support.

非常感谢您，我们真的很感谢您的支持。

使用时机：顾客完成付款后，礼貌表达感谢并准备结束结账流程。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Thank you so much. We really appreciate your support.

Client:

You're very welcome.

Receptionist:

We look forward to seeing you again soon.

Client:

See you next month!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的服务场景中，顾客完成付款后，工作人员通常会简单表达感谢。

不需要重复说很多遍。自然、简洁的感谢，加上一句期待再次见面，就可以让整个结账过程舒服地结束。

★ BEIKA Tips

感谢顾客时，保持微笑和自然的语气即可。

不需要反复强调：

We appreciate your support.

一次真诚的感谢已经足够。之后可以自然进入告别或下一次预约相关沟通。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客。
- 不使用过多重复表达。
- 用积极、自然的话语结束结账流程。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you so much.

We really appreciate your support.

We look forward to seeing you again soon.

Today's Golden Sentence

A sincere thank-you leaves a lasting impression.

一句真诚而简洁的感谢，也能给顾客留下良好的最后印象。

Scene 85 | Have a Safe Trip Home
祝您一路平安

今天的场景（Scene）

顾客完成结账、准备离开时，一句温暖的道别能够为整个服务画上完美的句号。

美国按摩店通常会祝顾客一路平安、度过美好的一天，并期待再次见面。这种真诚的告别能够让顾客带着愉快的心情离开，也更容易建立长期关系。

今日核心英语（Essential Sentence）

Have a safe trip home.

祝您一路平安。

使用时机：顾客离店时，无论是步行、开车还是乘车离开，都可以使用。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Thank you for coming in today.

Client:

Thank you. I had a wonderful massage.

Receptionist:

Have a safe trip home, and we hope to see you again soon.

Client:

Thank you. Have a great day!

Receptionist:

You too. Take care!

Client:

Goodbye!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业非常重视结束时的告别。工作人员通常会使用 “Have a safe trip home.”、“Take care.”、“Have a great day.” 或 “See you next time.” 等表达，让顾客带着积极的感受离开，而不是简单地说“Bye”。

★ BEIKA Tips

离店道别时，保持微笑、眼神交流，并根据时间和场景灵活使用祝福语。例如白天可以说“Have a great day.”，晚上可以说“Have a great evening.” 如果顾客开车离开，“Drive safely.” 也是很自然的表达。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客今天的到访。
- 送上自然、温暖的祝福。
- 表达期待再次见面的心情。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Have a safe trip home.

Take care.

Have a great day!

We hope to see you again soon.

Today's Golden Sentence

The final goodbye is the first step toward the next visit.

一次温暖的告别，就是下一次再见的开始。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

Scene 86 | Are You Interested in a Gift Card?
您有兴趣购买礼品卡吗?

今天的场景（Scene）

很多美国按摩店都会提供 Gift Cards（礼品卡），顾客可能购买送给家人、朋友、同事，或者作为节日礼物。

当顾客对当天的按摩体验满意时，可以自然告诉他们店里有礼品卡，并根据店里的服务项目介绍可以选择的按摩服务。

重点不是刻意推销，而是让顾客知道：他们也可以把类似的按摩体验作为礼物送给别人。

今日核心英语（Essential Sentence）

Are you interested in a gift card?

您有兴趣购买礼品卡吗?

使用时机：顾客结账、节日前夕，或者顾客主动询问礼品选择时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

I'm glad you enjoyed your massage today.

Client:

I really did.

Receptionist:

Are you interested in a gift card? They make wonderful gifts.

Client:

Actually, that's a great idea.

Receptionist:

We can prepare one for any of our services.

Client:

I'll take a gift card for a one-hour massage with an add-on, please.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

Gift Cards 是美国服务行业中常见的送礼方式。

在按摩店里，可以在顾客满意的时候自然介绍礼品卡，并说明店里有哪些适合作为礼物的服务选择。

整个过程应保持轻松，让顾客自己决定是否需要购买，而不是制造销售压力。

★ BEIKA Tips

介绍礼品卡时，可以先把重点放在：

They make wonderful gifts.

然后根据店里的实际服务项目告诉顾客有哪些选择。

不要一下介绍太多内容。先让顾客知道有 Gift Card，再根据顾客兴趣继续说明即可。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先确认顾客对当天的服务满意。
- 自然介绍 Gift Card 是一种送礼选择。
- 根据店里的实际服务项目帮助顾客选择适合的 Gift Card。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Are you interested in a gift card?

They make wonderful gifts.

We can prepare one for any of our services.

I'll take a gift card for a one-hour massage, please.

Today's Golden Sentence

A gift card lets you share a relaxing experience with someone you care about.

礼品卡可以让顾客把一次放松的按摩体验分享给自己关心的人。

BEIKA
STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 87 | Gift Cards Make Great Gifts
礼品卡是很棒的礼物

今天的场景（Scene）

当顾客正在挑选礼物时，礼品卡是一种简单又受欢迎的选择。

美国按摩店经常会向顾客介绍按摩礼品卡适合作为生日、节日、纪念日或感谢礼物。重点不是推销，而是帮助顾客找到一份实用又贴心的礼物。

今日核心英语（Essential Sentence）

Gift cards make great gifts.

礼品卡是很棒的礼物。

使用时机：向顾客介绍礼品卡用途或回答顾客关于送礼的咨询时。

真实工作对话（Dialogue）

Client:

I'm looking for a gift for my mom.

Receptionist:

Gift cards make great gifts.

Client:

That sounds perfect.

Receptionist:

Many of our clients purchase them for birthdays and holidays.

Client:

I'll take one, please.

Receptionist:

I'd be happy to help you with that.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国，Gift Cards 是最受欢迎的礼物之一。按摩礼品卡尤其适合生日、母亲节、父亲节、圣诞节、情人节以及感谢老师、同事或朋友。顾客喜欢礼品卡，因为收礼人可以自由安排使用时间。

★ BEIKA Tips

介绍礼品卡时，可以强调它带来的按摩体验和送礼便利性，而不是只强调价格。可以自然分享： “Many of our clients choose gift cards because they're thoughtful and easy to give.”

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 了解顾客送礼对象。
- 介绍礼品卡适合的使用场景。
- 主动协助完成礼品卡包装或准备（如店铺提供）。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Gift cards make great gifts.
Many of our clients buy them for special occasions.
I'd be happy to help you choose one.
It's a thoughtful and relaxing gift.

Today's Golden Sentence

The best gifts create lasting memories and meaningful experiences.

最好的礼物，不只是物品，更是美好的体验与回忆。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 88 | We Have a Holiday Special
我们现在有节日优惠

今天的场景（Scene）

美国按摩店会在母亲节、父亲节、圣诞节、情人节等节日期间推出特别优惠活动。

当顾客结账、咨询服务或购买礼品卡时，可以自然介绍当前的节日优惠，让顾客了解店里的特别活动，而不是感到被推销。

今日核心英语（Essential Sentence）

We have a holiday special.

我们现在有节日优惠。

使用时机：顾客咨询活动、购买礼品卡或结账时介绍当前优惠。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

By the way, we have a holiday special this week.

Client:

Really? What's the promotion?

Receptionist:

We're offering a special bonus with select gift card purchases this week.

Client:

That sounds like a great deal.

Receptionist:

Would you like to hear more about the offer?

Client:

Yes, I'd love to.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国商家经常围绕节日推出限时优惠。按摩店的活动通常以礼品卡赠送、会员优惠或套餐折扣为主。顾客普遍愿意了解这些活动，但更喜欢自然、简洁的介绍方式。

★ BEIKA Tips

先询问顾客是否有兴趣，再简要介绍活动内容。重点说明优惠期限、适用条件和顾客能获得的价值，避免一次介绍过多细节。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 自然提及节日活动。
- 用简单语言说明优惠内容。
- 让顾客自行决定是否参与。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

We have a holiday special.

Would you like to hear about it?

This offer is available for a limited time.

I'd be happy to explain the details.

Today's Golden Sentence

A timely promotion adds value without adding pressure.

适时介绍优惠，可以增加价值，而不会增加压力。

Scene 89 | This Promotion Ends Soon
本次优惠即将结束

今天的场景（Scene）

介绍限时优惠时，应清楚说明真实的截止日期和活动条件，同时避免给顾客施加压力。

美国按摩店在活动接近结束时，通常会提醒顾客优惠截止日期，让顾客有充足的信息决定是否参加。

今日核心英语（Essential Sentence）

This promotion ends soon.

本次优惠即将结束。

使用时机：向顾客介绍限时优惠、礼品卡活动或节日促销时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Just so you know, this promotion ends soon.

Client:

When does it end?

Receptionist:

It ends this Sunday.

Client:

Good to know. I think I'll take advantage of it today.

Receptionist:

Of course. I'll take care of that for you.

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国商家经常使用限时优惠，但通常会明确说明结束日期，而不是不断催促顾客。透明、真实的活动信息能够建立信任，也让顾客更容易做出决定。

★ BEIKA Tips

介绍限时活动时，说明具体截止时间，例如“This offer ends on Sunday.” 避免使用夸张或误导性的表达，让顾客感受到诚实、专业的服务。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 主动说明优惠截止日期。
- 不催促顾客，给予充分考虑时间。
- 如顾客有疑问，耐心解释活动规则。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

This promotion ends soon.

The offer ends this Sunday.

Take your time.

Let me know if you have any questions.

Today's Golden Sentence

Honest information builds lasting trust.

真实、透明的信息，才能建立长久的信任。

BEIKA STANDARDS

Scene 90 | Let Me Tell You About Our Special Offer
让我为您介绍一下我们的优惠活动

今天的场景（Scene）

当顾客表现出兴趣，或询问店内是否有优惠时，工作人员可以简洁、清楚地介绍当前活动。

优秀的介绍不是急于成交，而是帮助顾客了解活动内容、适用条件和能够获得的价值，让顾客根据自己的需求做出选择。

今日核心英语（Essential Sentence）

Let me tell you about our special offer.

让我为您介绍一下我们的优惠活动。

使用时机：顾客询问活动、购买礼品卡、咨询会员或结账时。

真实工作对话（Dialogue）

Client:

Do you have any specials right now?

Receptionist:

Yes! Let me tell you about our special offer.

Client:

I'd love to hear about it.

Receptionist:

This month, we're offering a special bonus with select gift card purchases.

Client:

That sounds like a great deal.

Receptionist:

Would you like to hear more about the details?

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客通常愿意了解优惠活动，但更喜欢简洁、透明的介绍。工作人员会先征求顾客意愿，再说明优惠内容，而不是一次介绍过多信息。尊重顾客的选择，是良好服务的重要原则。

★ BEIKA Tips

介绍优惠时，建议按照“活动内容 → 顾客可获得的价值 → 截止日期”三个步骤说明。如果顾客暂时没有兴趣，礼貌结束话题即可，不要持续推销。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 先确认顾客是否有兴趣了解活动。
- 用简单、清楚的语言介绍优惠。
- 尊重顾客决定，不给销售压力。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Let me tell you about our special offer.

This promotion is available through the end of the month.

Would you like to learn more?

Please let me know if you have any questions.

Today's Golden Sentence

Great service informs, never pressures.

优秀的服务是提供信息，而不是施加压力。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

Scene 91 | Would You Like to Join Our Membership?
您愿意加入我们的会员吗?

今天的场景（Scene）

当顾客对会员计划感兴趣、有定期按摩需求，或主动询问价格和会员内容时，前台可以自然介绍会员计划。

美国按摩店通常会在合适的时机介绍会员制度，让顾客了解会员价格、预约便利或其他实际权益，并由顾客自行决定是否加入。

今日核心英语（Essential Sentence）

Would you like to join our membership?

您愿意加入我们的会员吗?

使用时机：顾客结账、咨询价格、询问会员内容，或有定期按摩需求时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

I'm glad you enjoyed today's session.

Client:

It was wonderful.

Receptionist:

Would you like to join our membership?

Client:

What are the benefits?

Receptionist:

Members receive discounted massages and exclusive monthly benefits.

Client:

That sounds interesting. Please tell me more.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国很多按摩店采用会员制。会员通常按月付费，享受优惠价格、会员专属活动或额外福利。工作人员通常先询问顾客是否有兴趣，再介绍会员内容，让顾客自行决定是否加入。

★ BEIKA Tips

介绍会员时，应重点说明店铺实际提供的会员权益，例如优惠价格、预约便利或专属福利，而不是强调必须立即加入。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 在顾客有兴趣或有定期按摩需求时介绍会员。
- 先询问是否有兴趣。
- 用简单语言介绍会员价值。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Would you like to join our membership?

Our members enjoy exclusive benefits.

Would you like to hear more about it?

There is no pressure at all.

Today's Golden Sentence

Membership is about ongoing value, not just lower prices.

会员制度的价值，在于持续获得适合自己的服务与权益，而不仅仅是价格优惠。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 92 | Our Members Receive Exclusive Benefits
会员可享受专属福利

今天的场景（Scene）

当顾客表示对会员计划感兴趣时，下一步就是简单介绍会员能够享受的专属福利。

不同按摩店的会员权益可能不同，应根据店铺实际提供的会员价格、优惠、升级服务或其他福利进行介绍。

今日核心英语（Essential Sentence）

Our members receive exclusive benefits.

我们的会员可享受专属福利。

使用时机：顾客询问会员内容或希望了解会员价值时。

真实工作对话（Dialogue）

Client:

Can you tell me more about your membership?

Receptionist:

Of course. Our members receive exclusive benefits.

Client:

What kind of benefits?

Receptionist:

Our membership includes discounted massage rates and other member benefits.

Client:

That sounds great. I'd like to sign up.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国顾客加入会员时，更关注长期价值，而不仅是价格优惠。工作人员通常会用简单、清楚的方式介绍会员福利，让顾客自行判断是否适合自己的需求。

★ BEIKA Tips

介绍会员福利时，优先说明最有吸引力的两到三个重点，不需要一次介绍所有细节。重点突出顾客能够持续获得的价值，而不是复杂的规则。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 用简单语言介绍会员福利。
- 强调实际会员权益与持续价值。
- 耐心回答顾客的问题，不急于成交。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Our members receive exclusive benefits.

Members enjoy discounted massage rates.

You'll also receive special promotions.

Would you like me to explain the membership in more detail?

Today's Golden Sentence

Real value keeps clients coming back.

真正的价值，才能让顾客持续回来。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 93 | Thank You for Renewing Your Membership
感谢您续订会员

今天的场景（Scene）

当顾客决定续订会员时，一句真诚的感谢能够让他们感受到自己的持续支持受到重视。

完成会员续订后，可以自然地感谢顾客继续选择会员服务，并提醒顾客如有会员相关问题可以随时咨询。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you for renewing your membership.

感谢您续订会员。

使用时机：顾客完成会员续订或确认继续会员服务时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Thank you for renewing your membership.

Client:

You're welcome. I've really enjoyed being a member.

Receptionist:

We're glad to hear that. We truly appreciate your continued support.

Client:

Thank you.

Receptionist:

Please let us know anytime if you have questions about your membership.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在会员制服务中，完成续订后主动感谢顾客继续选择会员，是一种自然的客户沟通方式。同时应确保顾客清楚了解自己的会员权益以及后续咨询渠道。

★ BEIKA Tips

感谢会员续订时，保持表达简单、真诚即可。可以同时提醒顾客，如对会员权益、预约或账户有任何问题，都可以随时询问。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客续订会员。
- 确认顾客了解会员相关权益。
- 提醒顾客有问题时可以随时咨询。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for renewing your membership.

We truly appreciate your continued support.

Please let us know if you have any questions about your membership.

Today's Golden Sentence

A good membership experience continues after sign-up.

良好的会员体验，不应在加入会员后就结束。

BEIKA STANDARDS

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 94 | We Miss Seeing You
我们很想念您

今天的场景（Scene）

当顾客已经有一段时间没有回店时，可以通过顾客允许使用的联系方式进行适当的后续沟通。

联系长期未回店的顾客时，应保持自然、友善，不制造压力，并让顾客自行决定是否再次预约。

今日核心英语（Essential Sentence）

We miss seeing you.

我们很想念您。

使用时机：老顾客长时间未回店时，通过短信、邮件或电话联系。

真实工作对话（Dialogue）

Text Message:

BEIKA Massage:

Hi Jessica! We miss seeing you and hope you've been doing well.

Client:

Thank you! I've just been very busy lately.

BEIKA Massage:

We completely understand. We'd love to see you whenever you're ready.

Client:

I'll book an appointment next week.

BEIKA Massage:

Wonderful! We look forward to seeing you again.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国企业常会主动联系长期未回访的顾客，但重点放在关心与维护关系，而不是催促消费。真诚、友善的语气更容易让顾客愿意再次回来。

★ BEIKA Tips

联系老顾客时，先表达关心，再邀请回店。避免使用“为什么这么久没来”等让顾客有压力的话，而是强调“欢迎您方便时回来”。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚表达想念与关心。
- 理解顾客可能很忙。
- 邀请顾客方便时再回来。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

We miss seeing you.

We hope you've been doing well.

We'd love to see you again.

Whenever you're ready, we're here for you.

Today's Golden Sentence

Thoughtful follow-up keeps the door open for clients to return.

适当的后续沟通，让顾客在有需要时知道自己随时可以回来。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 95 | We'd Love to Welcome You Back
欢迎您再次回来

今天的场景（Scene）

当老顾客重新预约或再次来到店里时，一句热情的欢迎能够让他们感受到自己一直被记得、被重视。

美国按摩店非常重视与长期顾客保持良好的关系。欢迎顾客再次回来，不仅能够提升顾客体验，也有助于建立长期信任。

今日核心英语（Essential Sentence）

We'd love to welcome you back.

欢迎您再次回来。

使用时机：老顾客重新预约、回复回访短信或再次到店时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

It's wonderful to hear from you again.

Client:

I've been meaning to come back.

Receptionist:

We'd love to welcome you back. When would you like to schedule your appointment?

Client:

How about next Friday?

Receptionist:

That works perfectly. We're looking forward to seeing you again.

Client:

Thank you! See you next week.

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业十分重视让老顾客感受到归属感。工作人员通常会表达“很高兴再次见到您” “欢迎回来”等积极的话语，而不是询问顾客为什么这么久没来。这种友善的欢迎方式更容易建立长期关系。

★ BEIKA Tips

欢迎老顾客回店时，可以结合顾客姓名，并表达期待再次为他们服务。重点放在欢迎和关心，而不是销售，让顾客自然感受到店铺的温暖。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚欢迎老顾客再次回来。
- 表达期待再次提供服务。
- 用积极、温暖的话语结束沟通。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

We'd love to welcome you back.

It's great to see you again.

We're looking forward to your visit.

Thank you for coming back to see us.

BEIKA STANDARDS

Today's Golden Sentence

Every warm welcome is the beginning of a lasting relationship.

每一次真诚的欢迎，都是一段长期关系的新开始。

免费学习 按摩英语 100 个实用场景的真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Learning with BEIKA

微信：领取更多免费资料

BEIKA -- 微信订阅学习

Learn the Language. Deliver the Experience.

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 96 | Thank You for Choosing BEIKA
感谢您选择 BEIKA

今天的场景（Scene）

顾客完成整个服务流程后，最后一句感谢能够为本次体验画上圆满的句号。

美国按摩店通常会感谢顾客选择自己的店铺，而不仅仅感谢当天的消费。真诚表达感谢，能够增强顾客对品牌的好感，并为下一次到店建立良好的基础。

今日核心英语（Essential Sentence）

Thank you for choosing BEIKA.

感谢您选择 BEIKA。

使用时机：顾客完成结账、准备离店或发送感谢短信、邮件时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Thank you for choosing BEIKA today.

Client:

Thank you. I had a wonderful experience.

Receptionist:

We're grateful for the opportunity to serve you.

Client:

I'll definitely be back.

Receptionist:

We look forward to seeing you again soon.

Client:

See you next time!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业经常感谢顾客“选择”自己的品牌，而不是只感谢购买行为。这种表达强调顾客拥有选择权，也体现了对顾客信任的尊重。

★ BEIKA Tips

感谢顾客时，可以结合品牌名称，让顾客留下更深印象。例如： “Thank you for choosing BEIKA.” 或 “Thank you for trusting BEIKA with your care.” 保持自然、真诚即可。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚感谢顾客选择店铺。
- 感谢顾客的信任。
- 表达期待再次服务顾客。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Thank you for choosing BEIKA.
Thank you for trusting us.
We're grateful for the opportunity to serve you.
We look forward to seeing you again soon.

Today's Golden Sentence

Every thank-you strengthens the relationship with your clients.

每一句感谢，都会让你与顾客的关系更加牢固。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 97 | We Hope to See You Again Soon
希望很快再次见到您

今天的场景（Scene）

顾客离店时，除了表达感谢，还可以送上一句期待再次见面的祝福。

美国按摩店经常使用“We hope to see you again soon.”来表达欢迎顾客再次光临。这句话自然、友善，能够为本次服务留下积极的最后印象。

今日核心英语（Essential Sentence）

We hope to see you again soon.

希望很快再次见到您。

使用时机：顾客离店、结账结束、发送感谢短信或电子邮件时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Thank you for visiting BEIKA today.

Client:

Thank you for taking such good care of me.

Receptionist:

We hope to see you again soon.

Client:

I'll definitely be back.

Receptionist:

We'll be here whenever you need us.

Client:

See you soon!

BEIKA STANDARDS

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业喜欢用积极、开放的方式结束交流，例如“We hope to see you again soon.”或“See you next time.”。这样的表达体现了欢迎，而不会让顾客感到被要求再次消费。

★ BEIKA Tips

保持自然的语气和微笑。如果顾客已经预约了下一次，可以说： “We'll see you next month.”；如果没有预约，则使用“We hope to see you again soon.”更加合适。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 真诚表达期待再次见面。
- 让顾客感受到随时欢迎回来。
- 用积极、温暖的语气结束服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

We hope to see you again soon.
We'll be here whenever you need us.
Have a wonderful day.
Take care, and see you again!

Today's Golden Sentence

A sincere farewell opens the door to the next visit.

真诚的告别，就是下一次相见的开始。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 98 | Take Good Care of Yourself
请照顾好自己

今天的场景（Scene）

按摩结束后，除了感谢顾客到访，还可以用一句自然、温暖的话结束本次服务。

按摩结束后，可以用自然、温暖的方式向顾客道别，例如 “Take care.” 或 “Take good care of yourself.”，表达友善和关心。

今日核心英语（Essential Sentence）

Take good care of yourself.

请照顾好自己。

使用时机：顾客离店、按摩结束、节日问候或适当的后续沟通中。

真实工作对话（Dialogue）

Therapist:

I hope you enjoyed your session today.

Client:

I did. Thank you.

Therapist:

Take good care of yourself.

Client:

I will. Thank you for the reminder.

Therapist:

Take care, and have a great rest of your day.

Client:

I will. See you next time!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

在美国的服务场景中，“Take care.” 和 “Take good care of yourself.” 都是自然、友善的结束表达。

★ BEIKA Tips

结束服务时，保持表达简单、自然即可。如果需要提供 self-care 提示，应根据顾客具体情况，并保持在按摩师的专业范围内。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 使用自然、温暖的结束语。
- 保持表达简单，不需要加入额外建议。
- 用友善、真诚的语气结束当天服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Take good care of yourself.

Take care.

Have a great rest of your day.

See you next time.

Today's Golden Sentence

A thoughtful goodbye shows genuine care.

一句真诚、温暖的告别，也能体现对顾客的关心。

Scene 99 | Have a Wonderful Day
祝您今天愉快

今天的场景（Scene）

顾客离店时，一句简单而真诚的祝福能够为整个服务体验留下美好的最后印象。

在美国按摩店，工作人员经常会根据时间和场合说“Have a wonderful day.”、“Have a great afternoon.”或“Have a wonderful weekend.”，让顾客带着轻松愉快的心情离开。

BEIKA STANDARDS

今日核心英语（Essential Sentence）

Have a wonderful day.

祝您今天愉快。

使用时机：顾客离店、结束电话、发送短信或电子邮件时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Everything is all set. Thank you again for visiting us today.

Client:

Thank you for taking such good care of me.

Receptionist:

Have a wonderful day!

Client:

Thank you. You too!

Receptionist:

We hope to see you again soon.

Client:

Have a great day!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业十分重视结束时的祝福。根据不同时间，工作人员会自然调整表达，例如上午说“Have a great day.”，晚上说“Have a wonderful evening.”，周末则常说“Have a great weekend.”。这种贴近生活的表达，会让顾客感到亲切自然。

★ BEIKA Tips

根据当天时间灵活调整祝福语，比固定使用一种表达更自然。如果顾客提到旅行、工作或家庭，也可以送上相应的祝福，让沟通更有温度。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 面带微笑送上祝福。
- 根据时间选择合适的表达。
- 用积极、愉快的语气结束服务。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

Have a wonderful day.

Have a wonderful evening.

Have a great weekend.

Take care, and we'll see you again soon.

BEIKA STANDARDS

Today's Golden Sentence

A positive goodbye leaves a positive memory.

一句积极的告别，会留下美好的回忆。

BEIKA Official Book Series
《按摩英语 100 个实用场景》
Quick Start Edition

Scene 100 | See You Next Time
下次见

今天的场景（Scene）

这是本电子书的最后一个场景，也是一次服务体验中常见的最后一句话。

在美国按摩店，工作人员通常会用轻松、友善的方式与顾客告别，例如“See you next time.”、“See you soon.”或“Take care.”。这不仅是一句道别，更表达了期待再次相见的心意，为长期客户关系画上圆满的句号。

今日核心英语（Essential Sentence）

See you next time.

下次见。

使用时机：顾客离店、结束电话、结束短信沟通，或任何服务结束时。

真实工作对话（Dialogue）

Receptionist:

Thank you again for visiting BEIKA today.

Client:

Thank you. I had an amazing experience.

Receptionist:

See you next time!

Client:

Absolutely. I'll be back soon.

Receptionist:

We can't wait to see you again.

Client:

See you soon!

美国工作习惯（U.S. Workplace Practice）

美国服务行业喜欢用轻松、自然的方式结束交流。“See you next time.” 并不是要求顾客一定回来，而是一种表达欢迎和友善的方式。即使顾客没有立即预约下一次，这句话也能让他们感受到店铺始终欢迎他们回来。

★ BEIKA Tips

结束语越自然越好。配合微笑、眼神交流和真诚的语气，比复杂的话术更能留下深刻印象。如果顾客已经预约下一次，也可以说：“See you next Tuesday.” 让沟通更加贴近实际。

❤ 顾客体验升级

今天练习三个细节：

- 用轻松自然的方式道别。
- 表达期待再次见面。
- 让顾客带着愉快的心情离开。

今日练习（Practice）

连续练习三遍：

See you next time.

See you soon.

Take care!

We can't wait to see you again.

Today's Golden Sentence

Every goodbye is the beginning of the next welcome.

每一次告别，都是下一次欢迎的开始。

恭喜完成《按摩英语 100 个实用场景》

恭喜你完成了 BEIKA Official Book Series 《按摩英语 100 个实用场景》 Quick Start Edition 全部 100 个场景！

希望这些真实、实用、贴近美国按摩店工作的英语场景，能够帮助你更加自信地与顾客沟通，提升专业能力，创造更好的顾客体验。

记住：

Learn the Language.
Deliver the Experience.

祝你在美国按摩事业中不断成长，我们下一阶段见！

免费学习按摩英语真人发音视频

扫码进入「BEIKA 按摩工作与经营」YouTube 频道，跟随美国持证按摩治疗师 Josh，学习真实、自然的美式英语发音与按摩工作表达。

YouTube：BEIKA 按摩工作与经营

BEIKA -- YouTube频道

Continue Growing with BEIKA

www.beikamassage.com

Congratulations!

You've completed 《100 Practical Massage English Scenarios》.

恭喜您完成这本电子书!

按摩英语，是进入美国按摩职业环境的重要第一步。

但真正的职业成长，还包括如何服务好顾客、建立信任、提高职业能力，以及在未来建立更加稳定的按摩事业。

Your Growth Journey

BEIKA 希望陪伴华人按摩从业者，从进入行业开始，一步一步走向职业成长与经营成长。

按摩学生 → 按摩师 → 优秀按摩师 → 独立治疗师 → 工作室经营者 → 按摩店老板 → 多店经营者

⚕ Better Massage Careers

如果您正在从事按摩工作，BEIKA 关注的是:

帮助您更好地适应美国按摩工作环境，提升服务能力、客户沟通能力和长期职业竞争力。

包括：

✓ 美国按摩工作英语

✓ 美国 SPA 服务与客户沟通

✓ 顾客体验与专业服务流程

✓ Google Reviews 与职业口碑

✓ 按摩职业能力与长期发展

✓ 收入与职业竞争力提升

从“会做按摩”，走向“会服务、会沟通、能建立长期职业价值”。

BEIKA -- YouTube频道

⚕ Better Massage Businesses

如果您已经拥有按摩店，或正在准备创业，BEIKA 关注的是：

帮助按摩店获得更多顾客、提高复购，并建立更加稳定、高效的经营系统。

我们的经营重点围绕三件事：

✓ **更多顾客**

✓ **更高复购**

✓ **更稳定经营**

实际支持包括：

✓ AI Front Desk | 电话、短信与客户接待

✓ 在线预约与客户跟进

✓ Google Business 与本地搜索优化

✓ Google Reviews 与顾客口碑增长

✓ 短视频与本地内容获客

✓ AI 自动营销与客户培育

✓ 持续经营分析与增长优化

从“靠老板自己忙”，逐步走向更加系统、更加稳定的经营。

BEIKA -- 微信订阅学习

Our Mission

帮助华人按摩从业者，

从进入行业，

到做好工作，

再到建立更加稳定的按摩事业。

Better Massage Careers.

Better Massage Businesses.

BEIKA™ STANDARDS

Learn the Language.

Deliver the Experience.

Grow Your Business.

Visit Us

www.beikamassage.com

© BEIKA™ Official Book Series

See you in the next stage of your journey.