



Corso di Marketing base per il settore Bellezza&Salute
Tutto quello che devi sapere

Obiettivo e finalità del corso: insegnare ai partecipanti tecniche di marketing di comprovata efficacia per i saloni di bellezza, al fine di ottenere nuovi clienti, fidelizzare quelli esistenti e aumentare il livello di spesa di ciascun cliente.

Gli argomenti trattati nel corso:

Qual è il vostro target, la clientela a cui vi rivolgete? Definizione di chi sono, da dove vengono e di cosa hanno bisogno per diventare clienti fissi.

Qual è la vostra argomentazione esclusiva di vendita (USP)? Definizione di ciò che rende il vostro salone unico e diverso dagli altri.

Come creare e utilizzare l'analisi SWOT.

Come creare e utilizzare l'analisi ABC.

I clienti non sono abbastanza? Valutazione sulle possibili ragioni e messa a punto di una strategia per trovare nuovi clienti in tempi rapidi.

Errori nel posizionamento aziendale – Come trasmettere il proprio messaggio e orientare le proprie attività di marketing correttamente.

Canali per l'acquisizione di clienti – Panoramica su tutti i canali di marketing più diffusi e sul modo per sfruttarli al meglio: media, marketing digitale, eventi, cross-marketing.

Errori di marketing da evitare.

Event marketing – Creare i propri eventi e partecipare a eventi locali, fiere, conferenze e altre manifestazioni di settore.

Strategie di vendita efficaci – Creazione di un funnel per le vendite, up-selling e cross-selling, Creazione di una forza vendita solida e motivata e formazione di tutto il personale per farli diventare esperti nelle vendite.

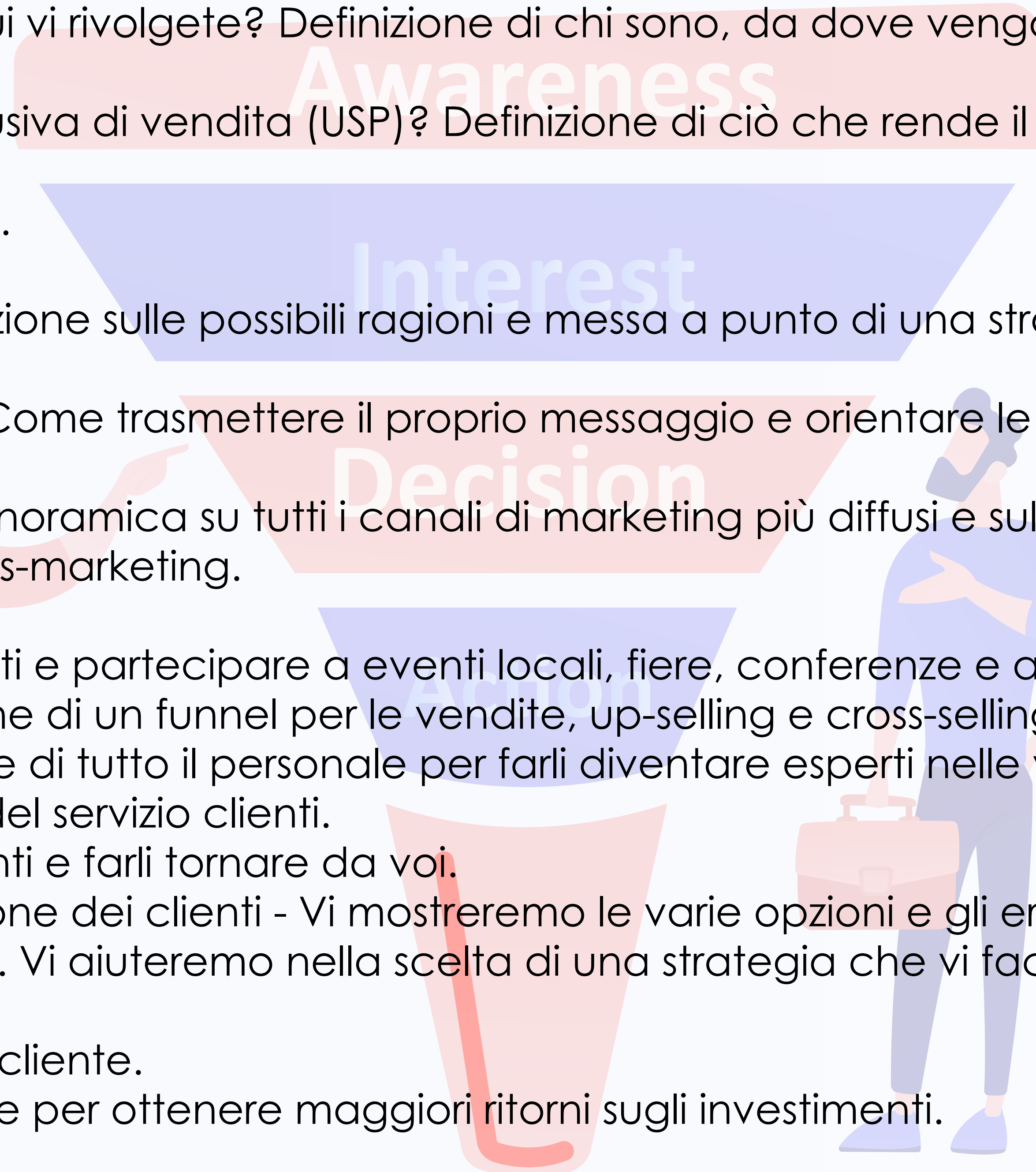
Definire e rafforzare i canali e il livello del servizio clienti.

Creare un sistema per trattare i clienti e farli tornare da voi.

Introdurre un programma di fidelizzazione dei clienti - Vi mostreremo le varie opzioni e gli errori tipici che le aziende commettono con i programmi fedeltà. Vi aiuteremo nella scelta di una strategia che vi faccia guadagnare, senza costarvi troppo.

Come aumentare la spesa media del cliente.

Come ottimizzare l'efficienza del salone per ottenere maggiori ritorni sugli investimenti.



The background features a stylized illustration of a business meeting. Four people are gathered around a table with laptops. Above them, a large lightbulb is filled with puzzle pieces, and a rocket is shown launching. To the right, there are icons of a shelf with binders, an envelope, and gears. The overall theme is business strategy and innovation.

**Corso di 3 giorni per titolari e manager
di aziende estetiche – temi chiave e aspetti
fondamentali che ogni senior manager dovrebbe conoscere.**

Primo giorno: Clienti e vendite

I temi che tratteremo:

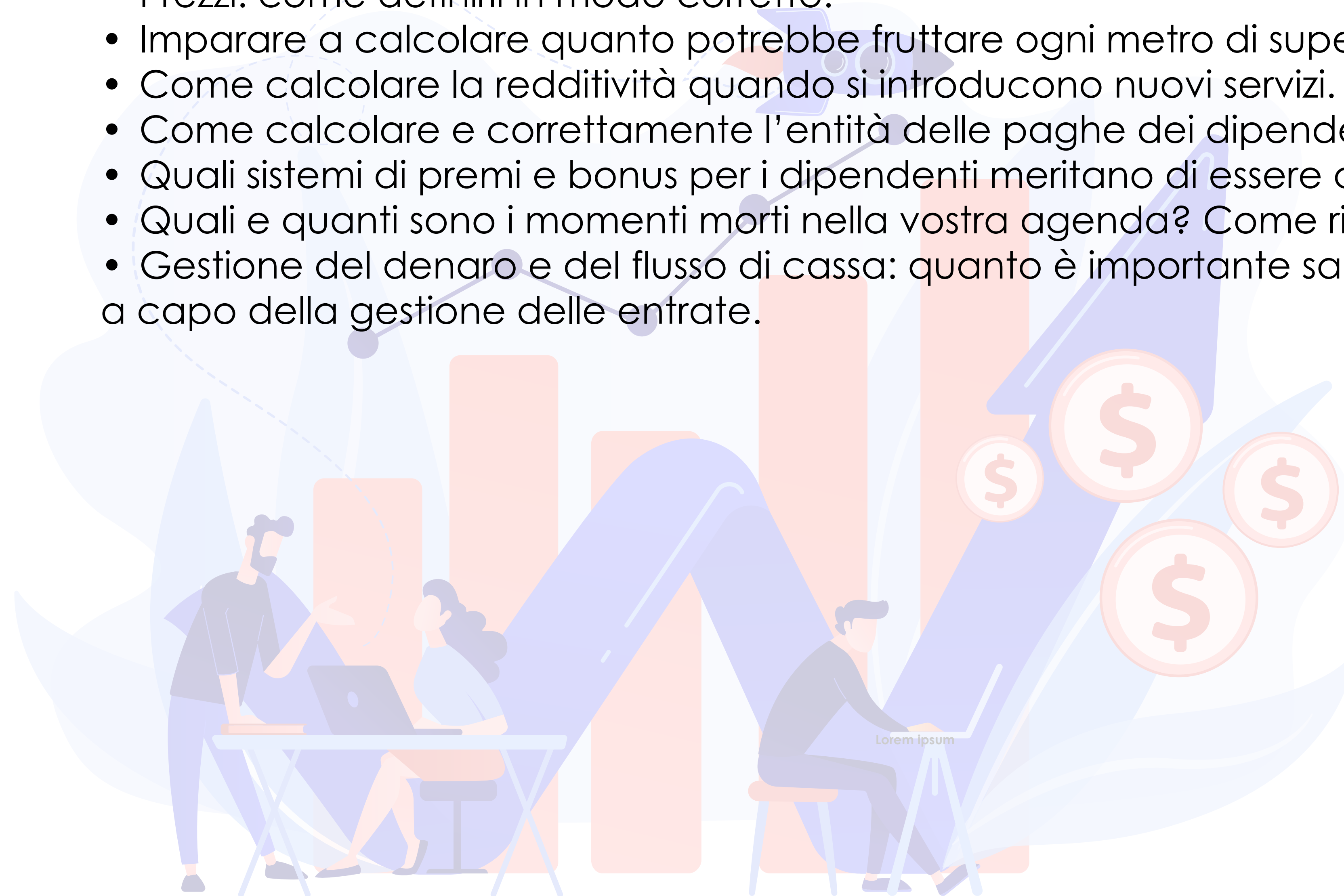
- Quali sono i clienti che possono contribuire a migliorare il successo dell'azienda e quali quelli che invece arrivano a ostacolarlo
- Customer service – una serie di esempi concreti di come si possa garantire la soddisfazione dei clienti
- Sono state destinate risorse alla pubblicità ma non c'è stato un ritorno? Vi forniremo indicazioni su come correggere questo stato di cose
- Customer feedback – le indicazioni più puntuali sulla qualità dei servizi vengono proprio dai clienti. Vi aiuteremo a instaurare efficaci canali di comunicazione “a doppio senso” con loro per valutare i loro feedback e comprendere appieno cosa li spinge, o li spingerebbe, a ritornare.
- Possibili conflitti con i clienti – catastrofe o successo? Vi suggeriremo come fidelizzare i clienti per la vita, attraverso tecniche e algoritmi mirati a trasformare i clienti più volubili e ‘difficili’ nei vostri più grandi sostenitori.
- Acquisizione dei clienti: pubblicità o PR? Quali sono le differenze? Vi mostreremo strategie e le tattiche migliori per generare ritorni soddisfacenti, anche nel complesso scenario di marketing attuale
- Come trasformare ogni membro del team in una “superstar delle vendite”. Vendere non dev'essere difficile né stressante. Vi mostreremo come introdurre una solida cultura di vendita nel vostro team
- Cambiare la prospettiva di vendita – la vendita di prodotti e l'upgrade del servizio sono metodi semplici per migliorare i risultati di un trattamento per un cliente. Vi mostreremo come essere certi che il vostro team lo comprenda a fondo.
- Superare il “costa troppo”, “non ho tempo” o “non ne ho bisogno” – come trasformare le resistenze più comuni in una vendita all'insegna del buonumore.
- Imparare a vendere senza imposizioni, senza essere troppo aggressivi e senza fare passi indietro.
- Come mettere a punto una strategia di vendita per il vostro team e motivarli a raggiungere gli obiettivi definiti.
- Cosa ferma o ostacola una vendita? Panoramica sulle obiezioni e gli ostacoli tipici e i metodi per superarli.
- Vi mostreremo come vendere qualcosa possa essere facile, mantenendo onestà e credibilità.

Secondo giorno: Economia e Management

L'obiettivo della giornata è di aiutarvi nel potenziare le capacità pratiche nella gestione dei profitti, attraverso un'analisi onesta e accurata della vostra impresa e del suo andamento dal punto di vista economico.

I temi che tratteremo:

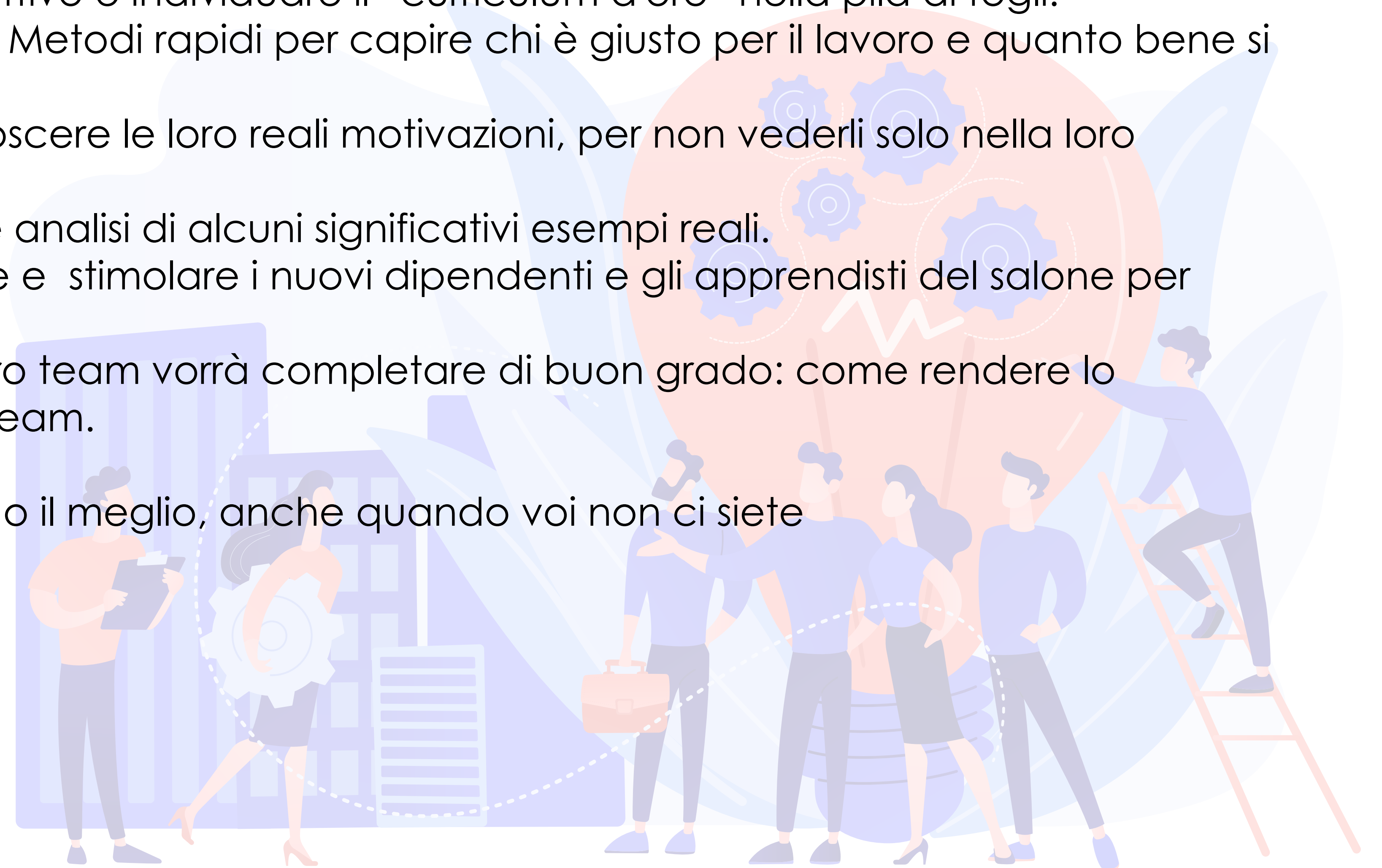
- Perché non ci sono profitti.
- Come incrementare il fatturato ed evitare possibili shock finanziari.
- Come superare il concetto di stagionalità e garantire la frequenza degli appuntamenti per tutto l'anno.
- Prezzi: come definirli in modo corretto.
- Imparare a calcolare quanto potrebbe fruttare ogni metro di superficie utilizzabile.
- Come calcolare la redditività quando si introducono nuovi servizi.
- Come calcolare e correttamente l'entità delle paghe dei dipendenti.
- Quali sistemi di premi e bonus per i dipendenti meritano di essere adottati.
- Quali e quanti sono i momenti morti nella vostra agenda? Come riempirli, rapidamente.
- Gestione del denaro e del flusso di cassa: quanto è importante sapere sempre cosa entra e cosa esce, e come venire a capo della gestione delle entrate.



Terzo giorno: Personale e collaboratori

L'ultimo giorno sarà dedicato alle skill in materia di risorse umane e allo sviluppo del team

- Trovare le persone più adatte per il vostro team. Un ottimo CV è solo il punto di partenza. Analizzeremo gli errori comuni commessi durante il processo di reclutamento e come sviluppare il proprio team per crescere insieme.
- I migliori canali per assumere nuovo personale, come assicurarsi di scegliere le persone giuste e non perdere tempo con i candidati inadatti.
- La perfetta job description: lavoreremo insieme sulla creazione di descrizioni e annunci, analizzando ciò che deve essere inserito per generare risposte valide.
- Condurre colloqui efficaci: come analizzare efficacemente le risposte dei candidati, come gestire le interviste telefoniche, metodologie per sviluppare capacità di ascolto attivo e individuare il “curriculum d'oro” nella pila di fogli.
- Come condurre interviste in veste di datore di lavoro. Metodi rapidi per capire chi è giusto per il lavoro e quanto bene si potrà adattare al posto vacante.
- Come evitare di essere ingannati dai candidati: conoscere le loro reali motivazioni, per non vederli solo nella loro versione “da colloquio”.
- Cosa rende un colloquio un successo? Panoramica e analisi di alcuni significativi esempi reali.
- Dare la giusta importanza al mentoring: come aiutare e stimolare i nuovi dipendenti e gli apprendisti del salone per spingerli a eccellere.
- Mettere a punto programmi di formazione che il vostro team vorrà completare di buon grado: come rendere lo sviluppo personale uno degli elementi di coesione del team.
- Come evitare l'effetto burnout nei collaboratori.
- Come assicurarvi che il vostro team stia sempre dando il meglio, anche quando voi non ci siete



Feel fit

info@vipitalia.com - www.vipitalia.com

+39 0332 1647181