diario di
un'estetista
...e poi
COME HO RECUPERATO L'INCASSO
PERSO DURANTE IL LOCKDOWN
GRAZIE A GUADAGNARE NEL BEAUTY

TUTTI I DIRITTI SONO RISERVATI. Nessuna parte di questo e-book può essere riprodotta, in tutto o in parte, in qualunque modo o forma, direttamente o indirettamente, in maniera temporanea o permanente, con qualsiasi mezzo, sia esso elettronico o meccanico o di altro tipo, senza l'autorizzazione scritta da parte della Società Guadagnare nel Beauty srl. Nessuna parte di questo e-book, può essere trasmessa in qualsiasi forma e modo senza l'autorizzazione scritta da parte della Società Guadagnare nel Beauty srl. Le violazioni saranno perseguite a norma di legge.

L'ESTETISTA VISIONARIA

Come sai, se hai letto l'altro nostro eBook **"diario di un'estetista"**, ancora prima che venisse ufficializzato il lockdown, tutto il Team di Guadagnare nel Beauty si è riunito più volte per programmare cosa potevamo fare per stare vicino a tutte le Estetiste d'Italia: e in molti ci hanno preso per matti.

Il nostro obiettivo non è stato solo quello legato al presente (sempre nel precedente eBook infatti puoi ripercorrere tutte le iniziative gratuite che abbiamo organizzato).

Ci siamo chiesti:

*"Che strategie possiamo mettere in atto, in modo da **far stare al sicuro le nostre clienti** almeno fino alla fine dell'anno 2020... perché "non si sa mai?".*

Ecco il perché di questo secondo eBook: per darti la prova che realmente abbiamo saputo impostare insieme alle tue colleghe che fanno parte di EstetiClub Italia il piano d'Azione a prova di qualsiasi altro gigantesco imprevisto possa mai succedere.

I risultati e le testimonianze che hai potuto leggere nell'eBook precedente non sono stati figli di chissà quali strategie momentanee ed improvvisate di incasso: quei

risultati si sono ripetuti anche nel mese di giugno, se non addirittura migliorati.

Questo significa che siamo riusciti a rispondere pienamente alla domanda che ci eravamo fatti.

Tutte le tue colleghe hanno lavorato nello stesso modo?

Certo che no: il loro TAD (Tuo Allenatore Dedicato), la figura professionale che le affianca costantemente, ha lavorato insieme a loro, sulla personalizzazione.

Ma cosa significa realmente “personalizzare”?

Spesso fai corsi, a fatica, una volta rientrata a casa, ci metti anche tutta la buona volontà per applicare quello che hai sentito, **ma non ottieni risultati**.

Il motivo è semplice. Quello che ti serve e probabilmente ti manca è la **VISIONE**.

Significa avere chiaro l’**OBIETTIVO** che vuoi raggiungere, capire qual è la **STRATEGIA** più funzionale alla realtà del tuo Centro Estetico e, sulla base di questa, utilizzare gli strumenti più adatti.

Gli strumenti non sono assolutamente solo i macchinari: acquistare un macchinario nuovo ad esempio non ti serve

a niente se prima non hai chiaro cosa vuoi raggiungere.

Non solo: siamo nel 2020 e quando parliamo di Strumenti ci riferiamo anche a tutto ciò che ruota intorno al mondo dell'online.
Devi insomma diventare un'ESTETISTA VISIONARIA.

Chi è un VISIONARIO?

È quella persona che riesce a vedere cose che ancora non esistono. La sua parola d'ordine è libertà!
È un guerriero.

Sa ancora di più rispetto a prima che il tempo è prezioso e che non si deve mollare mai.
L'abilità di andare avanti nonostante tutto.

Malgrado le difficoltà.

Malgrado i dubbi.

Malgrado le incertezze e le paure.

Avanti sempre, al fianco del proprio TAD.

Sai come sono riuscite le tue colleghe a replicare a giugno i risultati del mese di maggio e a fare Utili Importanti?

La Visione Aziendale che hanno avuto insieme al proprio TAD e che hanno sviluppato si è basata sul Contenimento e Programmazione delle spese a lungo termine e sull'aumento dell'incasso.

Può sembrare banale, ma è chiaro che programmare per incassare di più passa inevitabilmente da due fattori:

- Fare Clienti nuovi
- Aumentare la spesa media delle clienti

In particolare, i mesi di lookdown hanno permesso a qualcuna di iniziare ed altre di continuare a lavorare su uno dei problemi più grandi che ti blocca quando si tratta di trovare clienti nuovi e sviluppare quelle che hai: **differenziarti dalla concorrenza per far percepire la tua unicità** e la qualità dei tuoi prodotti e servizi.

Attenzione: se inizi a "venderti" online o nel tuo Centro senza una chiara strategia, la tua reputazione si distrugge nel giro di qualche nanosecondo.

Ma non è finita qui.

L'altra problematica è non riuscire ad emergere come esperta del settore e quindi acquisire contatti profilati ai quali proporre.

Creare una community di persone "affezionate" a Te è solo il primo passo: infatti, oltre alla Visione, è fondamentale avere **Coerenza e Costanza** nei messaggi che mandi sia all'esterno che all'interno.

Prima di proseguire nella lettura, vogliamo condividere con te un ulteriore insegnamento che ha portato le tue colleghe ad ottenere i successi che vedrai nelle prossime pagine.

QUESTO LOCKDOWN CI HA INSEGNATO CHE IL TEMPO PASSA VELOCEMENTE

Più velocemente di quanto immagini!

Come sempre hai due scelte:

Piangerti addosso per il resto dei tuoi giorni convincendo te stessa e gli altri che hai tutte le buone motivazioni per essere infelice e vivere il resto della tua vita come capita. Di sicuro male!

Oppure, puoi cercare di imparare la lezione e iniziare a fare "qualcosa di diverso", mettendo da parte ogni tipo di paura...

Fa' della tua vita la più grande Visione che sei in grado di immaginare!

INIZIATIVE PER LE ISCRITTE A ESTETICLUB ITALIA

Nel mese di giugno abbiamo deciso di continuare a seguire le nostre clienti, che fanno parte di EstetiClub Italia, attraverso una serie di Webinar, **oltre 25 ore di approfondimento** su tematiche specifiche per continuare il lavoro fatto nei mesi precedenti.

Durante queste dirette abbiamo continuato ad implementare le strategie della nostra iniziativa estiva "Summer Bond", la strategia che **permette alle tue colleghe che fanno parte di EstetiClub Italia di avere la propria Agenda programmata fino a Novembre**.

Avendo appreso con grande gioia che nei loro Centri Estetici sono entrati nuovi clienti, abbiamo pensato che fosse opportuno lavorare sul loro sviluppo, utilizzando la nostra impostazione delle 4 tipologie di T.U.O. Cliente (il Cliente che ti Ubbidisce Ognivolta).

In particolare, sulla percezione che abbiamo noi dall'esterno della loro personalità e sulla percezione che hanno di loro stessi.

In questo modo siamo riusciti ad individuare qual è, a seconda delle loro caratteristiche, **la modalità migliore per l'interazione durante qualsiasi fase di proposta**.

Attraverso le 7+1 Regole abbiamo visto come prepararsi e come effettuare la fase del colloquio attraverso le 4 Tipologie del T.U.O. Cliente.

E siccome anche le tue colleghe, qualche volta e sempre più raramente si "beccano" un NO, ecco che abbiamo lavorato sulle **7 Strategie di Emergenza**, un patrimonio che dovrebbero avere tutte le Estetiste!

INIZIATIVA PER TUTTI

Nel mese di Giugno facciamo da anni un tour in diverse città italiane per farti conoscere la nostra realtà e darti le strategie per affrontare i mesi estivi, in modo da **avere l'agenda piena fino a novembre**.

Quest'anno a causa del Covid-19 non è stato possibile, ma non volevamo lasciarti sola e abbiamo ideato il **"GnB Summer Tour" in Streaming**!

Al prezzo di una cena in pizzeria, centinaia di tue colleghe hanno potuto partecipare, comodamente sedute sul divano, al nostro evento estivo!
Più di 3 ore di formazione dove abbiamo parlato di:

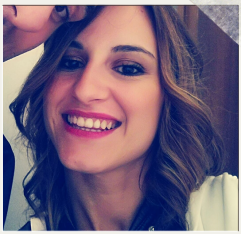
- Come **incentivare le clienti ad acquistarti senza promozioni** dannose, ma grazie al calendario tematico
- Come **sviluppare la cliente** grazie ad un P.S.C. (Progetto Sviluppo Cliente) strutturato
- L'**iniziativa dell'estate** per avere l'agenda piena di appuntamenti fino a novembre ed oltre.

RISULTATI

Giugno 2020

Walter Spagnolli

Massaggi e Benessere: ha realizzato il suo incasso Record e un incremento del +102,95%.



Sabrina Spacagno

Armonia Naturale: ha totalizzato un incremento del + 52% al suo primo mese in EstetiClub Italia.

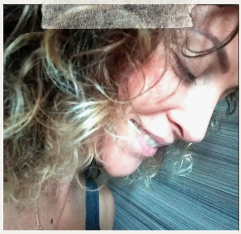
Francesca Fabrucci

Estetica Francesca: ha realizzato un incremento del + 41,41%.

Elisa Maranesi

Estetica Cristina: ha chiuso il mese con un + 18,04% rispetto all'anno scorso e utili per oltre 20K.

Giugno 2020

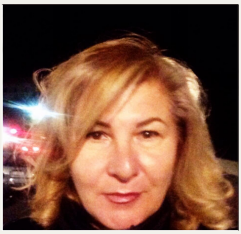


Carolina Giussani

Le Chic: ha totalizzato utili per oltre 2K e agenda piena fino ad Agosto.

Estetica Giusy: ha realizzato il suo Record di Utili (oltre 5K)

Alessia & Giusy



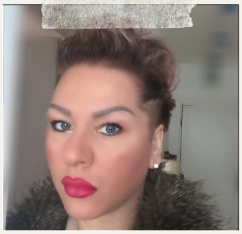
Simonetta Trevisan

Bellezza e Benessere: ha registrato un + 16,53%

Linea Estetica Paola: ha chiuso il mese con circa 4K di Utili.

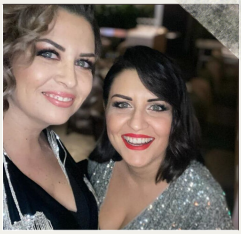
Paola Volpi

Giugno 2020



Laura Fecchio

Jolì Nails & Beauty: ha registrato l'ingresso di ben 28 Clienti Nuove e un incremento del + 9,40%.



Silvia & Monia Tranà

La Bottega della Bellezza: hanno totalizzato 15K di Utili.

Luisa & Cory

Tocco di Fata: hanno chiuso il mese con oltre 5,5K di Utili.

Daniela Gianfelici

D-Beautè: ha realizzato il suo incasso Record e un incremento del + 25,36%...al suo 3° anno di affiancamento con GnB.

Giugno 2020

Krizia Renzo

Estetica Touch: ha totalizzato 6,5K di Utili con un'operatrice in meno per metà mese.

Happy Face: ha chiuso il mese con quasi 2K di Utili.

Eleonora Daniele

Giovanna Caradonna

Health & Beauty: ancora convalescente dopo l'intervento al ginocchio, ha totalizzato Utili per 1,5K.

Bikini: ha registrato l'ingresso di 15 Clienti Nuovi, un incremento del + 14,44% e...incasso Record del centro.

Donatella Bellucci

Giugno 2020

Adriana Bernardelli

Raggio di Sole: ha registrato un incremento del + 13,13%.

Sara & Ramona

Infinity: al loro primo mese di affiancamento EstetiClub Italia hanno chiuso con Utili di 1,7K.

Claudia Ferrini

Sky: ha realizzato Record di incasso nel centro e un incremento del + 4,85%.

Aneta Szczesna

Vanity: ha mantenuto lo stesso incasso dell'anno scorso lavorando da sola invece che in 2 e totalizzato utili per 1,2K.

Giugno 2020

Barbara Fraternale

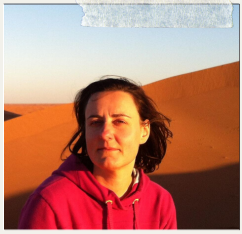
Mahamudra: ha chiuso il mese con un incremento del + 24,67% e ha realizzato il suo nuovo Record di incassi...al suo 3° anno di EstetiClub Italia.

Maristella & Samuela

Estetica Maristella e Samuela: al loro primo mese di affiancamento personalizzato, hanno chiuso con un bel +52,82%.

Sabrina Ravaglia

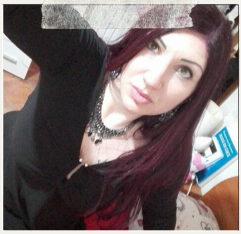
Cloè Beauty Boutique: ha incrementato del 10,07% con una operatrice in meno!



Silvia Stramazzo

Beauty Performance: ha realizzato l'incasso Record del centro...con una operatrice in meno!

Giugno 2020



Elena Giovanardi

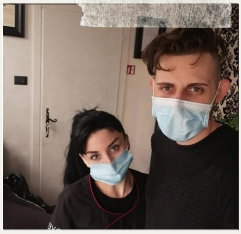
Elisir: ha incrementato del + 4,78% e totalizzato Utili per oltre 4K, al suo primo mese in EstetiClub Italia.

Susy & Marica

Vivi in Forma: hanno chiuso il mese con un + 19,15%.

Erisa Demiri

Elle Estetica: ha totalizzato un + 16,67% lavorando da sola.



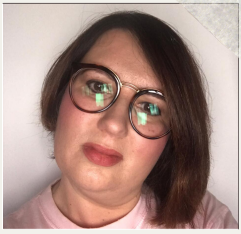
Diana & Leonardo

900 Beauty & Style: hanno realizzato il loro incasso Record.

Giugno 2020

Milena Fulci

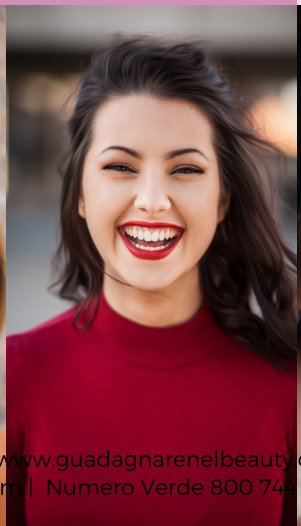
Beauty Planet: ha fatto Record di incassi, incremento del +12,38% e...quasi 6K di utili! tutto questo al suo 3° anno in EstetiClub Italia.



Marta Di Giallorenzo

Beauty Village: ha aumentato i suoi incasso del + 48,23% , al suo primo mese di affiancamento personalizzato EstetiClub Italia.

TESTIMONIANZE



BARBARA FRATERNALE

CENTRO BENESSERE MAHAMUDRA

Prima della riapertura ho costruito un trattamento viso-corpo pensando al periodo che abbiamo vissuto, omaggiando la cliente di un Bonus per poterne usufruire: questo mi ha permesso di far tornare le clienti anche a giugno.

Grazie a questo trattamento ho sviluppato sia le clienti nuove che quelle che facevano solo estetica base.

Le nuove misure di sicurezza e sanificazioni mi hanno costretta a fare meno appuntamenti e mi hanno dato coraggio per cambiare le regole all'interno del centro: appuntamenti pre-pagati o con anticipo sulla prenotazione dei servizi.

Ho imparato a dire dei no sui servizi di estetica base e ho investito più tempo ed energia sui trattamenti di alto valore e sulla vendita dei prodotti.

ELISA MARANESI

ESTETICA CRISTINA

Nel mese di giugno ho spinto l'iniziativa "Estetica Cristina Bank", anche dando punti in più per far raggiungere la soglia di spesa per avere il cedolino del Bond.

Abbiamo raccolto i frutti del lavoro fatto sui social durante il lockdown: le clienti erano molto contente e grate di come siamo state loro vicine durante la quarantena, per cui a maggio sono venute tutte nel centro proseguendo i programmi che avevano lasciato in sospeso a inizio marzo e acquistando nuovi trattamenti.

Così la nostra agenda è stata piena di appuntamenti di qualità anche a giugno.

Sono arrivate anche clienti nuove, alcune per servizi base e da lì sono state sviluppate come da PSC con il CheckIN e il CheckUP per strutturare un primo minipercorso sulla base delle loro esigenze specifiche.

Inoltre le nuove misure di sicurezza post-Covid non hanno influito sul numero di appuntamenti, perché 3 anni fa mi sono trasferita con il centro ed era tutto già rispondente a questi requisiti, ho tutte le cabine singole e chiuse e una grande reception che consente di fatto il distanziamento.

Abbiamo tenuto un po' più tempo in agenda per essere sicure di rientrare anche con le azioni di sanificazione, ma lo abbiamo sfruttato di più per fare consulenze migliori alle clienti.

GIULIA SALIS

ESTETICA LAURA BIAGIONI

Nel mese di maggio ho messo in pratica le indicazioni date durante i Webinar, sono rimasta in contatto con le clienti, ho creato un protocollo per la ripartenza e ho eseguito CheckUP Estetici.

Tutte queste attenzioni mi hanno portato a lavorare bene anche a giugno.

Mi sono entrate clienti nuove, che riesco a coltivare meglio rispetto a prima perché ho più tempo a disposizione tra un appuntamento e l'altro.

C'è voluto tanto impegno per raggiungere questi obiettivi nonostante le nuove misure di sicurezza e sanificazione, ma avevamo fatto con la nostra TAD la pianificazione di come doveva svolgersi la giornata, valutando bene i tempi e creando programmi più articolati, efficaci e di alto Valore per le clienti, nonostante il poco tempo.

MILENA FULCI

BODY PLANET

L'azione fatta a maggio per avere i risultati a giugno è stata quella di avere avuto il tempo, durante la quarantena, di prendere gli appuntamenti giusti: cioè appuntamenti corpo o viso, abbinati all'estetica di base.

Quindi persone facilmente sviluppabili, più predisposte alla cura del corpo.

Sono entrate nuove clienti che sono state sviluppate tramite il CheckIN e CheckUP (una diagnosi fatta seguendo le indicazioni della mia TAD).

Con le nuove misure di sicurezza ho dovuto prendere appuntamenti più diluiti nella giornata, questo mi ha dato più tempo da dedicare alla cliente, con più calma senza pensare all'appuntamento successivo... magari anche inserito all'ultimo.

SABRINA RAVAGLIA

CLOÉ BEAUTY BOUTIQUE

Sono diverse le azioni che abbiamo fatto a maggio che ci hanno permesso di avere ottimi risultati a giugno, tra queste: creare il Rituale Rifiorisci, farlo pagare in anticipo, lavorare sui social e l'iniziativa Summer Bond che continua tutt'ora.

Sono arrivate clienti nuove che abbiamo sviluppato grazie al CheckIN e proponendo rituali per risolvere i problemi dati dalla quarantena: avendo visto fin da subito un primo risultato, hanno deciso di continuare con altri minipercorsi.

La riduzione di appuntamenti conseguente alle nuove procedure anti Covid mi ha portato alla consapevolezza di chiedere il giusto compenso economico alla cliente, ho fatto cose diverse rispetto a prima, più proposte mettendo da parte la mia paura di rompere alla cliente.

Ho pianificato gli appuntamenti, ho eliminare quelli singoli, abbinando servizi di estetica di base con trattamenti.

ANETA SZCZESNA

VANITY BEAUTY CENTER

A maggio ho completamente stravolto i miei protocolli di lavoro aggiungendo anche nei servizi base i passaggi necessari per rendere il lavoro ancora più completo, di conseguenza ho cambiato anche il prezzo.
Non si può parlare di aumento vero e proprio perché cambiando servizio ho dato più risultati anche nei servizi base.
Ho capito che il lavoro svolto in questo modo mi piace molto di più e anche le clienti lo hanno apprezzato, perché hanno visto la differenza, tutto questo mi ha portato ad avere appuntamenti anche giugno.

Con i nuovi clienti seguo alla lettera i protocolli che mi ha insegnato GnB e questo mi permette di avere successo nel 90% dei casi e anche qui ho cambiato protocolli di lavoro viso e corpo rendendoli molto più veloci e di conseguenza anche più appetibili per la cliente dal punto di vista economico, ma sempre senza perdere di vista il risultato.

Sono una persona molto attenta alle esigenze di ogni mia cliente e con le nuove norme di sicurezza, che mi hanno fatto ridurre il numero di appuntamenti giornaliero, ho potuto dare ancora di più ascolto alle persone e farle sentire ancora più coccolate nei loro bisogni.

Questo modo di lavorare mi piace molto di più perché finalmente ho tempo di ascoltare ogni minimo segnale della persona per capire di cosa ha bisogno.
Lavorando da sola mi organizzo tutte le cabine prima di iniziare, in modo che durante la giornata non perdo tempo e ottimizzo al massimo.

DIANA & LEONARDO

'900 BEAUTY&STYLE

Nel mese di giugno abbiamo deciso con la nostra TAD di portare avanti un calendario editoriale coerente con quello stilato durante i mesi di quarantena ed abbiamo risentito ancora degli effetti benefici di questa campagna.

Sono arrivate molte nuove clienti (quasi una al giorno per tutto Giugno!) e le abbiamo sviluppate facendo notare l'effetto tremendo che ha avuto la quarantena sulla loro pelle e il bisogno di rinascere.

Una delle notizie più confortanti è che abbiamo fatto pochissima estetica base (solo un 10-15% circa dell'incasso) mentre lo scorso anno per arrivare a fare poco più della metà dell'incasso di quest'anno eravamo sfiniti dal lavoro in cabina.

Le limitazioni del Covid non ci hanno toccato particolarmente, utilizzavamo già tutto il monouso e autoclave per sterilizzare, l'unica cosa difficile è stata organizzare l'agenda con dei tempi precisi perché come spesso accade alle clienti piace chiacchierare (consumando il nostro tempo), il Covid ci ha permesso anche di porre un freno a tutto ciò quindi anche in questo caso nel male è stato un bene.

ELEONORA DANIELE

HAPPYFACE

In questo mese di giugno abbiamo coperto le spese e fatto accantonamenti per 1500€, siamo riuscite a ottenere questi risultati grazie all'utilizzo del PSC (Progetto Sviluppo Cliente) costante, che ci ha permesso anche in questo periodo di seguire la cliente e di programmare i suoi appuntamenti non solo per il mese di giugno, ma anche per tutta l'estate.

Nonostante la riduzione di appuntamenti conseguente alle nuove procedure di sanificazione e sicurezza per il Covid-19 siamo riuscite lo stesso a raggiungere gli obiettivi che ci eravamo prefissate, grazie ad una programmazione precisa, distinguendo la tipologia di appuntamenti nell'arco della giornata con un 60/70% di appuntamenti ad alta redditività ed un 40/30% di appuntamenti l'estetica base.

CLAUDIA FERRINI

CENTRO ESTETICO SKY

I risultati che abbiamo ottenuto a giugno sono una conseguenza di tutto il lavoro fatto a maggio, abbiamo organizzato e allineato il team, insieme al TAD abbiamo ideato un rituale benessere di bentornato (welcomeback box con ciondolo portafortuna e buono).

Sono stata contattata da clienti nuove già da maggio grazie alle strategie di marketing apprese durante i webinar di Guadagnare nel Beauty e questa comunicazione mirata ed efficace sui social ha portato clienti nuove già pronti per essere sviluppate.

Lo sviluppo della cliente nuova tramite CheckIN è la regola numero uno di GnB: grazie a questo il 50% dei rituali del cuore sono diventati percorsi o minipercorsi.

Grazie ad una accurata pianificazione dell' agenda non abbiamo avuto una significativa riduzione di appuntamenti.

Il centro ha una cabina per ogni operatrice quindi chiedendo alla cliente di rispettare gli orari degli appuntamenti non abbiamo mai creato assembramenti.

Abbiamo aumentato il costo dei servizi di base in modo da guadagnare anche sul baffetto e il sopracciglio (se non ti piace vai dalla parrucchiera a farli) mentre pulizia e sanificazione fanno parte della nostra quotidianità a prescindere dal Covid.

LAURA FECCHIO

JOLÌ NAILS & BEAUTY

Nel mese di maggio ho fatto un'iniziativa molto accattivante per le clienti, su un macchinario che serve per fare movimento e bruciare calorie.

Una volta entrate le clienti nuove, ho cercato di portarle in cabina per fare dei percorsi corpo abbinati al macchinario, per avere ancora più risultato.
Il marketing era mirato sulla rimessa in forma dopo il lock-down e questo mi ha portato ad avere appuntamenti anche nel mese di giugno.

Sui social ho spinto molto la'iniziativa e il mio metodo per avere le gambe leggere.
Cerco sempre di programmare almeno due mesi con gli appuntamenti.
Mi sono entrate tante clienti nuove (70) e con alcune sono riuscita subito a portarle in cabina e a chiudere dei percorsi estetici.

E' molto importante ascoltare la cliente e capire il suo bisogno per fare la proposta mirata.

Grazie alla continua formazione con GnB sono riuscita a raggiungere gli obiettivi prefissati nonostante le nuove misure di sicurezza e sanificazione.
Non bisogna distrarsi e stare sempre sul pezzo, ascoltare la cliente, chiedere come si trova a fare il percorso proposto, continuare a proporre anche altri trattamenti, vendere il prodotto domiciliare giusto e far sì che lo utilizzi nel modo corretto.
Insomma ogni cliente deve percepire che sei lì per lei e per aiutarla a stare bene.

DANIELA GIANFELICI

CENTRO ESTETICO D-BEAUTÉ

Nel mese di maggio ho lavorato molto sui social e questo mi ha aiutato a farmi conoscere e a fare entrare nuovi clienti: in questo modo non ho avuto problemi ad avere anche l'agenda di giugno piena di appuntamenti.

Con le nuove norme di sicurezza ho dovuto diminuire gli appuntamenti nell'arco della giornata, ma In realtà questo mi ha permesso di avere tempo per sviluppare le nuove clienti.

Abbiamo lavorato più sulla qualità che sulla quantità: questo sarà il nostro nuovo metodo di lavoro!

Grazie GnB per avermi presa per mano in questa avventura e di farmi crescere ogni giorno sempre di più.

GIUSY & ALESSIA

ESTETICA GIUSY

Le azioni di maggio sono state veramente importanti per avere i risultati di giugno.
Già durante la chiusura abbiamo programmato cosa avremmo fatto per la riapertura.

In breve:

- abbiamo proposto il rituale di Bentornata fino al 15 giugno
- organizzata una giornata con due collaborazioni (nutrizionista e Counselor fiori di Bach e la nostra consulenza Estetica con trattamento) improntata sul riequilibrare il corpo dopo questo strano periodo
- proposto mini percorso viso e corpo per riequilibrare e detossinare l'organismo
- ascoltato di più e costruito il percorso sulle esigenze della cliente

Sono entrate nuove clienti e abbiamo recuperato vecchie clienti che ci hanno seguito durante il periodo di chiusura grazie al nostro Gruppo Facebook.
Sono venute per servizi di estetica base e attraverso un colloquio, il CheckIN, siamo riuscite a capire il problema che volevano risolvere.

Inoltre siamo riuscite a raggiungere questi obiettivi con una programmazione del mese fatta in anticipo, ascoltando il bisogno delle clienti e non avendo paura di proporre prodotti o servizi per il loro benessere.
Gli appuntamenti erano meno ma abbiamo cercato di programmare l'agenda in modo che ci fossero trattamenti di alto valore insieme a Estetica base.

MONIA TRANÀ

LA BOTTEGA DELLA BELLEZZA

Lo straordinario utile da capogiro che abbiamo ottenuto nel mese di giugno è stato frutto di un'iniziativa che abbiamo impostato già da fine aprile e che si è protratta anche la prima quindicina di giugno: ci è servita per riprendere "contatto" con la cliente ed aveva l'obiettivo del suo benessere psico-fisico post ripartenza.

La risposta delle clienti è stata molto alta. Ci sono arrivate clienti nuove che sono state sviluppate tramite il nostro piano di sviluppo clienti.

Ha contribuito a questo risultato economico anche un'organizzazione ancora più impeccabile della cura della cliente, una maggiore attenzione per dettagli e un maggiore ascolto.

KRIZIA RENZO

TOUCH ESTETICA

Un Giugno così me lo ricorderò per sempre!
Il nostro successo è stato frutto dell'impostazione che abbiamo dato al primo appuntamento con le nostre clienti.
Abbiamo trattato le clienti già in AMA come fossero nuove clienti, facendo a tutte i CheckUP e trattandole come regine: in questo modo siamo riuscite a riadattare anche percorsi estetici che erano già in essere prima della Quarantena.

Anche nel mese di giugno abbiamo fatto nuove clienti che abbiamo sviluppato grazie al CheckIN, il momento in cui, insieme con la cliente, abbiamo capito quale era il suo problema da risolvere, e con la proposta del Trattamento Welcome le abbiamo fatte tornare in istituto.

Non abbiamo dovuto diminuire gli appuntamenti, perché con la crescita avuta in questi anni con Guadagnare nel Beauty abbiamo creato un ambiente di lavoro molto grande (abbiamo preso anche il fondo accanto) da poter tranquillamente lavorare con team al completo senza ridurre o turnare.

Avendo sempre cabine in più possiamo permetterci di effettuare il trattamento successivo senza attendere il tempo di sanificazione della cabina precedentemente utilizzata.

ELENA MOSCATO

BELLINFORMA

Appena riaperto il 18 maggio 2020, dopo la chiusura di 2 mesi per Covid, ho iniziato a tenere più tempo tra un appuntamento e l'altro: (calcolando la sanificazione) questo mi ha permesso di lavorare con tranquillità in un periodo che solitamente, nel nostro settore si tende a correre e inserire più gente che si può, con il pensiero di dover accontentare tutti.

Grazie a questo tempo in più tempo sono riuscita a sviluppare le clienti storiche e le new entry con i CheckIN, in questo modo sono riuscita a proporre protocolli studiati durante il lock-down, avendo buoni risultati.

Per luglio, mese in cui solitamente regna l'appuntamento di estetica base, ho l'agenda ricca di trattamenti corpo.

CAROLINA GIUSSANI

LE CHIC

Per me la strategia più efficace che ci ha portato a raggiungere questi obiettivi nel mese di giugno è stata fare le consulenze online con TUTTE le clienti per programmare al meglio non solo il primo incontro ma veri e propri percorsi.

Sono arrivate 5 clienti nuove che abbiamo sviluppato con davvero tanta semplicità attraverso il trattamento di benvenuto, ci hanno seguito durante la quarantena ed erano già “pronte” per un percorso.

Con il discorso norme di sicurezza Covid abbiamo pianificato bene l’agenda e abbiamo lavorato per lo più con trattamenti di alto valore e abbiamo eliminato quei servizi a basso costo che portavano via tempo.

SARA MICOZZI

CONCHIGLIA DI VENERE

Le azioni di maggio per avere questi risultati a giugno sono stati dettati dalla parola "LUNGIMIRANZA".
Ho cercato di trovare le parole e le strategie migliori per riuscire a fare incassi il più soddisfacenti possibili.

Tra maggio e giugno sono entrate 7 clienti nuove, alcune arrivate dal grande lavoro fatto sui social nel periodo di "Riposo forzato" altre dai risultati delle amiche con i trattamenti CONCHIGLIA SLIM.

Le restrizioni dovute alle nuove norme di sicurezza per il Covid non ci hanno rallentate, gli obiettivi si raggiungono se hai passione caparbietà, se sei ambiziosa e soprattutto se il negativo non fa parte della tua indole...Solo con questi requisiti si raggiungono gli obiettivi.

NON ESISTONO RESTRIZIONI ESISTE SOLO LA FORZA DI VOLONTÀ.

FRANCESCA FABRUCCI

ESTETICA FRANCESCA

Inizio col dire che il risultato di giugno 2020 è stato un segno + rispetto al 2019 come incasso e un GROSSO + come qualità di lavoro.

Con il vostro fondamentale supporto all'apertura del 18 maggio avevamo preso già degli appuntamenti, non tantissimi, infatti ero un po' preoccupata, invece con la vendita delle Beauty box che abbiamo creato, al momento del ritiro abbiamo preso appuntamenti per CheckIN e primo Trattamento Bentornata.

Quindi le leve sono state:

- messaggi personalizzati, mostrando il nostro reale interesse allo stato d'animo e fisico della Cliente dopo il lock down
- frequenti post su social, con foto e descrizioni di situazioni che più o meno tutte potevano avere (taglia in più, mal di schiena, gambe gonfie) e presentando la soluzione

All'inizio ero un po' scoraggiata perché non siamo riuscite a fare molto leva sulla scarsità di posto e quindi non abbiamo chiesto anticipi, però abbiamo venduto percorsi e quindi riempito giugno.

Non è stato l'obiettivo che speravo e senza piangermi addosso so perfettamente quello che non ho fatto, ma so anche che se questa pandemia ci avesse colpito un anno fa non so come l'avrei affrontata, perché il mio famoso ottimismo non sarebbe stato sufficiente senza le operazioni insegnate da GnB.

A giugno le entrate di clienti nuove sono state quattro solamente per la partnership, ne avremo a luglio molte di più già fissate!

Nonostante le limitazioni delle linee guida abbiamo lavorato sopratutto unendo più servizi in una seduta, diminuendo di fatto il tempo che avremmo impiegato facendo singole sedute e mantenendo comunque il prezzo in m.c.m. (margine di contribuzione al minuto).

Sottolineo che l'estetica di base e diventata nel mio centro un servizio aggiunto ai trattamenti, non più il solo appuntamento senza sviluppo.

ERISA DEMIRI

ELLE ESTETICA

Nel mese di maggio ho creato un gruppo Facebook che mi ha aiutato a vendere di più, in quanto ho venduto prodotti anche durante il lockdown.

Poi quando ho riaperto, il fatto di aver creato protocolli nuovi per la cera, nuovi rituali e organizzare per bene gli appuntamenti in agenda, hanno fatto il resto per ottenere questi risultati a giugno.

Ho sviluppato le clienti nuove seguendo il PSC di Guadagnare nel Beauty, quindi prima il CheckIN e poi il CheckUP.

Ho trasformato gli appuntamenti semplici di estetica base in trattamenti: ad esempio la cera non più a 35€, ma a 78 € aggiungendo la spazzolatura e il massaggio.

Ho fatto delle dirette dove ho spiegato queste cose e quindi è stato tutto di aiuto per arrivare all'obiettivo.

GIOVANNA CARADONNA

HEALTH & BEAUTY

Maggio 2020, un maggio diverso da tutti gli altri, nessuna preparazione all'estate, ai matrimoni e soprattutto maggio è sempre stato il mese delle comunioni.
Niente, questo maggio NIENTE di tutto questo con annessa l'incertezza sul futuro.
Grazie al quasi quotidiano incontro web con lo staff di Guadagnare nel Beauty e il supporto della mia TAD, siamo riuscite a mettere a punto una strategia vincente!

-Presenza continua sui social con contenuti educational e sondaggi sui social -chiamate/messaggi/videochiamate alle clienti per far sentire il nostro supporto - frasi di positività sui social e lo stato di WhatsApp.

Questo lavoro ha portato nuove clienti e anche il ritorno di vecchie che non vedevamo da tempo.
Non tutte sono state sviluppabili, ma con un approccio di attenzione particolare nei loro confronti siamo riuscite a far sentir loro il bisogno di iniziare a dedicarsi alla propria persona. In qualche caso senza nemmeno fare proposte.

Le nuove procedure di sicurezza non sono state un grosso problema, visto che era già nella nostra quotidianità, anzi per alcuni aspetti, le nuove regole ci fanno lavorare più serenamente, senza le interruzioni del campanello.
I risultati sono arrivati con una pianificazione studiata con la cliente, in fase di CheckUP, in base a ciò che ha iniziato a sentire come bisogno, esigenza e desiderio di risoluzione.

EPILOGO

Se hai letto le testimonianze delle tue colleghe, avrai trovato che uno dei motivi dei loro meravigliosi risultati del mese di giugno sono da imputare a due procedure che sono il cardine del Progetto Sviluppo Cliente (PSC) che Guadagnare nel Beauty ha strutturato e perfezionato negli anni, creando delle vere e proprie schede clienti.

Stiamo parlando della procedure del CheckIN e del CheckUP.

Nello specifico:

Il CheckIN Estetico

E' la prima fase di raccolta informazioni sul tuo Nuovo Cliente (ricorda...è un tuo potenziale Cliente Messaggero, lo devi conoscere!).

Si tratta di un **colloquio che della durata di 10-15 minuti** nel quale domandi e ti fai raccontare dal Cliente:

- i suoi **dati anagrafici**,
- alcune prime informazioni sullo **stato di salute** e su eventuali medicinali che assume,
- qualcosa sul suo **stile di vita** e sulle sue abitudini,
- qual è un suo **problema estetico percepito.**

Attraverso questo passaggio, oltre a raccogliere le prime preziosissime informazioni su chi ti sta davanti, mostri da subito una grande professionalità.

Il CheckIN è una **procedura obbligatoria del tuo centro** per ogni nuovo cliente (e anche per quelli che già hai e ai quali non lo hai mai fatto!) e va effettuato la prima volta che il cliente viene nel centro (ovviamente preavvisando nella fase di presa appuntamento).

Quindi ricorda: **la Prima Regola Inviolabile del tuo Centro è "CheckIN a TUTTI i clienti".**

Il primo CheckUP Estetico serve a:

- Definire lo stato presente che il T.U.O. Cliente vuole modificare = **individuare** l'inestetismo da trattare,

- Definire lo stato desiderato effettivamente realizzabile = **stabilire** gli obiettivi da raggiungere,

- Definire il percorso più idoneo per raggiungere lo stato desiderato = **proporre la soluzione** al problema attraverso un piano di trattamenti specifici e personalizzati.

Il primo CheckUP è il momento dedicato alla vendita dei servizi top dell'Istituto (trattamenti viso e/o corpo con l'utilizzo di apparecchiature o prodotti specifici).

Queste due procedure, fatte in questo ordine, hanno fatto sì che le tue colleghe che fanno parte di EstetiClub Italia siano riuscite a chiudere Percorsi Estetici, fidelizzando ancora di più

le loro “vecchie” clienti e a creare un rapporto di fiducia con quelle nuove che poi hanno deciso di acquistare.

Percorsi Estetici impostati anche fino alla fine dell’anno, garantendo alle tue colleghe incassi costanti tutti i mesi.

Sai bene che noi siamo contro le formule di pagamento pre-pagate, come ad esempio le card, che è poi la stessa filosofia che applichiamo con le tue colleghe che decidono di far parte del nostro percorso di affiancamento: nessun contratto vincolante e la modalità di pagamento mese mese, della serie...puoi smettere quando vuoi!

Queste tue colleghe non hanno vissuto quello che probabilmente stai vivendo tu.

Il tuo Centro Estetico infatti, dopo due mesi di chiusura forzata, ha Ri-Aperto.
Ti sei letteralmente trovata assalita delle tue clienti nelle prime 3 settimane. Hai pensato che il "peggio fosse passato".

Invece **adesso la tua Agenda è semivuota** e la prevalenza degli appuntamenti è solo di estetica base.

Pensi che la soluzione per aumentare i tuoi incassi sia Fare Clienti Nuove.

Decidi quindi di fare qualche azione sui social in autonomia o affidandoti a qualche "esperto/a".

Niente cambia.

Sai perché?

Perché anche ammesso che arrivino nuove clienti, anche loro vengono la prima volta grazie magari ad un'offerta e poi, o non si presentano più o, se tornano, lo fanno solo sporadicamente.

Tu hai bisogno di:

- Fidelizzare la Cliente,
- Chiudere il 100% delle Proposte che fai.

Questo è possibile, come abbiamo già scritto, solo se esegui le procedure di CheckIN e CheckUP.

In particolare, se in fase di CheckUP sai:

- **Costruire un programma su misura** per dare un risultato Estetico sicuro alla Cliente

- **Riconoscere tutti gli inestetismi** della pelle SENZA strumenti di diagnosi

- **Usare apparecchiature e sostanze funzionali** più efficaci a seconda dell'inestetismo

- **Applicare lo schema generale delle 7+1 regole per Farsi Acquistare** (anche di questo, Guadagnare nel Beauty, ha il copyright!)

Ecco perché, per aiutarti in questo Processo di Sviluppo della tua Cliente, torna il

Workshop SkinTherapist

Per Scoprire come **Chiudere 10 Percorsi su 10** SENZA "spennare" la cliente.

Ti informiamo che in fase di pre-lancio, abbiamo già esaurito i posti per la data del 28 settembre.

Abbiamo deciso pertanto di mettere a calendario una nuova data, **il 26 ottobre**.

Più della metà dei posti disponibili anche per questa data sono già stati presi, quindi non aspettare ancora e **non farti travolgere dalla paura** "non so cosa succederà da qui ad Ottobre, come faccio a prendermi questo impegno?"

Clicca qui per ottenere anche tu gli stessi risultati delle tue colleghe che fanno parte di EstetiClub Italia.

https://www.skintherapist.it/

P.S. E se proprio non puoi aspettare quella data, **chiama il nostro Numero Verde Gratuito 800-744097** e partiamo subito per questo Viaggio Insieme!

#èandatotuttobene