





Diomedi Beauty ti forma

## =LA GAZZETTA DELL'ESTETICA=

Tutto quello che DOVRESTI SAPERE ma che gli altri NON TI DICONO

# Diomedi Beauty Solo estetica di alta qualità Settembre / Dicembre 2016 - N. 1 - Quadrimestrale Beauty Solo estetica di alta qualità Diomedi Dicembre 2016 - N. 1 - Quadrimestrale Beauty Solo estetica di alta qualità

Lo sapevi che?



Le nostre forniture sono garantite da...

articolo a pag.

## L'agente di turno Focus



Identikit dell'amico/nemico di tutte le estetiste!!

Dopo una domenica trascorsa con gli amici e famiglia per ricaricarti un pò, è lunedì e, se non hai un corso di formazione da Diomedi Beauty e se hai finito...

articolo a pag. 2

## Salve, sono la copia di...



Alcuni utili consigli per evitare di perdere la propria identità di professionista.

Ecosì che bisognerebbe presentarsi quando si seguono dei trend di successo e si pensa che copiandoli si possa raggiungere gli stessi risultati. Questo...

articolo a pag. 4

## Diomedi beauty formazione ti forma...

Tutte le date utili per accrescere la tua formazione a portata di mano.

Questo è il nostro motto ed il nostro motore! Non è falsa modestia, ma pura realtà. Il nostro impegno...

articolo a pag. 7

## **EDITORIALE**

Cara estetista,

forse ti starai chiedendo cosa sia questo giornalino che ti è arrivato per posta e che ora tieni tra le mani. Si tratta della prima newsletter di DIOMEDI BEAUTY.

Abbiamo concepito questo giornalino come una gazzetta dell'estetica e quindi come uno strumento di aggiornamento e di informazione per te.

Vogliamo dirti quello che gli altri non ti dicono e vogliamo svelarti i dietro le quinte per aiutarti a differenziarti e a saper scegliere per ottenere valore!

Qui raccoglieremo dei contenuti che saranno di sicuro di tuo interesse e materiali di varia natura come ad esempio TUTTE LE COSE CHE DOVRESTI SAPERE MA CHE NESSUNO TI DICE! Poi molto altro ancora come aggiornamenti sui nostri concorsi, sulle promozioni e tanti altri contenuti ancora.

Crediamo sia un progetto utile anche e soprattutto per coloro che ancora non ci seguono attraverso il nostro blog o attraverso il nostro profilo e le nostre pagine FACEBOOK o il nostro account su INSTAGRAM.

A proposito, se non lo hai ancora fatto, ti consigliamo di dare un'occhiata:

### www.diomedibeauty.it e 👩 Diomedi Estetica Professionale

Da qui potrete trovare poi tutte le pagine che sono collegate al nostro profilo!

Come detto, si tratta principalmente di uno strumento di informazione sul mondo dell'estetica a 360°.

Ti consegneremo ogni quadrimestre in questo modo un riepilogo sulle novità del settore, sulle strategie, sui consigli e sull'assistenza che Diomedi Beauty è in grado di offrirti.

Insomma, sarà veramente uno strumento a tutto tondo!

Sappiamo che il tuo tempo è prezioso e sappiamo che oltre ad essere un'estetista sei una donna, una casalinga, una mamma, un'amica ecc ecc, quindi sappiamo che, anche volendo, spesso non hai proprio tempo per aggiornarti e per informarti.

Ecco perché abbiamo deciso di raccogliere noi per te tutto il materiale che può esserti utile sia in cabina sia fuori!

Perché facciamo tutto questo?

#### Semplice!

Crediamo che la tua crescita sia la nostra crescita!

Ti presentiamo quindi il primo articolo leggerai e che tratta degli AGENTI e della realtà che spesso ti sei trovata a vivere nel tuo lavoro.

Vedrai che si tratterà di una lettura nella quale potrai ritrovarti e che smaschererà una volta per tutte la condotta degli agenti che non solo ti fanno perdere tempo, ma ti fanno sentire uguale a tutte le altre perché non considerano le tue singole esigenze.

Leggere questo articolo sarà divertente.

A presto

Diomedi Beauty



## L'agente di turno





## IDENTIKIT DELL' AMICO/NEMICO DI TUTTE LE ESTETISTE.

Dopo una domenica trascorsa con gli amici e la famiglia per ricaricarti un po', è lunedì e, se non hai un corso di formazione da Diomedi Beauty e se hai finito di fare cose noiose e costose come girare tra banche e commercialista, puoi finalmente dedicarti a te: i figli se ci sono e sono piccoli sono all'asilo o a scuola, se i grandi hanno le loro cose da fare, i compagni lavorano, gli amici anche...Insomma, la giornata è tua!

Arriva martedì e...via!

Ricomincia una lunga e dura settimana di lavoro!

Tu sei carica, piena di cose da fare e le clienti iniziano ad

Capita però che, ogni settimana, se non più volte a settimana, vengano a parlarti agenti di varie aziende che vogliono appiopparti qualcosa, ignorando la tua realtà e i tuoi bisogni.

Passano due o tre mesi e se ne presentano altri, magari nuovi perché hanno sostituito quelli che erano venuti da te la scorsa volta.

Sicuramente in questi anni di attività ti sarai chiesta come mai gli agenti cambiano così spesso!

Se te lo stai ancora domandando, la risposta è questa: perché all'azienda non deve costare niente quindi lo tiene tre mesi, lo sfrutta e poi se funziona lo tiene altrimenti lo molla.

Gli agenti vengono attratti dalle aziende con promesse di crescita, di investimento e di fatturati alti realizzati con dei semplici giri tra clienti. Tutte cose false, perché le aziende in realtà non si assumono rischi e lanciano l'AGENTE DI TURNO come una palla di cannone nel tuo centro e nei centri delle tue colleghe sperando di catturarti nella sua rete.

Alle aziende che muovono l'AGENTE DI TURNO come una marionetta non interessa la crescita del cliente, ma vogliono ottenere il prima possibile dei risultati in termini economici.

In realtà, se vedessero le cose nella giusta prospettiva, capirebbero che i fatturati che contano li raggiungi crescendo, guadagnando la fiducia dei clienti e rispettando le loro aspettative e che, al contrario, le vendite che danno subito economie o sono truffe o sono un fuoco di paglia.

Magari ti sarà capitato di chiedere direttamente il perché del cambio di agente a quello nuovo che è venuto a trovarti. E cosa ti risponde?

Ti dice che la colpa è del tipo che non aveva voglia, non si impegnava... Ma noi sappiamo bene che in realtà la causa di questo turnover è il fatto che dietro queste persone non c'è un progetto solido né un prodotto che garantisca continuità.

Il nuovo AGENTE DI TURNO non sa (o forse ne è tristemente consapevole) che la prossima testa a saltare sarà la sua!

Fatto sta che oramai è nel tuo istituto e ora sta iniziando la sua solita solfa!

Non solo l'avevi già ascoltata dal collega che è andato via passando da un'azienda all'altra (quindi attenta perché si potrebbe ripresentare!!!), ma ora ti tocca perdere altro tempo magari poco, ma comunque prezioso - per parlare col il nuovo AGENTE DI TURNO!

Arriva mercoledì o, al massimo, giovedì e...eccolo!

Per la serie "A VOLTE RITORNANO", ecco di nuovo il primo agente, quello che ha cambiato azienda!

Cosa avrà da dirti?

Lo sappiamo benissimo!

Ti proporrà un nuovo prodotto.

Proverà ad illuderti dicendo che avere la sua linea o il suo prodotto sarà un successo, dicendo che entreranno sicuramente più soldi nel tuo cassetto perché il loro è un mercato in crescita...

Lo vedi arrivare carico! Peccato che sia carico di false illusioni e in cerca di persone da ipnotizzare con : "ti spiego il mio

Ma dimmi! Quante volte ti sarà venuto in mente di chiedergli: "Bello, lavori perché credi in ciò che fai e vendi o parli e dici cosa ti insegnano solo perché ti impongono un budget da rispettare per guadagnare?"

Perché è così e tu lo sai bene!

L'estetista è vittima dei budget decisi a tavolino dalle aziende che poi vogliono che sia l'AGENTE DI TURNO a raggiungerli anche a vostro discapito!

Proprio come le banche che, a livello di consigli di amministrazione, decidono che l'impiegato venda un pacchetto di obbligazioni anche se pericolose per ottenere dei

Lui, sempre lui, l'AGENTE DI TURNO, è in una posizione abbastanza scomoda: è tra il fornitore che lo spinge a vendere di tutto e l'estetista che ha le sue esigenze e delle richieste che molto spesso lui non può soddisfare completamente perché ha le mani legate.

Pur essendo invogliata a mandarlo a quel paese, ti trattieni consapevole che lui di carta bianca ha solo il quaderno che

Non gliene frega nulla di ciò che vende, perché gli è sufficiente vendere e fare la somma a fine serata per calcolare le sue

Insomma, l'AGENTE DI TURNO non è più credibile ai tuoi occhi perché spesso, sempre più spesso, sono partite iva che guadagnano in base al venduto. A loro non importa se oggi vendono carta riciclata perché "così rispettiamo l'ambiente" e domani vendono carta lucida e spessa "perché è più bella"!

E poi...prodotto, prodotto, prodotto...parla solo di prodotto l'AGENTE DI TURNO!

Del resto lui non ha altri argomenti. Gli interessa scappare con la cassa!

Una volta, oramai tanto tempo fa, erano tutte rose e fiori, perché si guadagnava, c'era lavoro e tu potevi permetterti l'errore, ti potevi permettere di fare un acquisto di simpatia o di impulso!

Se la tua scelta si fosse rivelata sbagliata, avevi un margine ampio per recuperare!

Oggi invece IL MERCATO È SELETTIVO e non puoi più permetterti di buttare i tuoi soldi e il tuo tempo a causa di persone cha saltano in aria come mine mietendo vittime! Oggi un acquisto sbagliato potrebbe costarti anni e anni di lavoro poco gratificante per recuperare, quindi rimani sempre con le spalle al muro e, quando ti armi di coraggio e stipuli un contratto di acquisto, vorresti avere quattro occhi per scovare in fondo al foglio clausole che ti potrebbero fregare.

A voler pensare bene, gli agenti non si comportano così per cattiveria e alla fine creano danno a loro stessi (oltre che a voi) perché si bruciano!

Si, si bruciano perché ad esempio capita che a volte vendano prodotti che dopo qualche mese sono fuori produzione e spesso parlano male della concorrenza e quindi anche dei prodotti che potresti aver scelto tu. Insomma, per farsi bello, insulta le tue scelte e la tua intelligenza!

Immagino anche la stanchezza nel sentirsi dire che il prodotto che loro offrono è il migliore!

Insomma parlano di prodotto o prezzo ma non di quello che servirebbe davvero a te, ossia qualcosa di differenziante. Potrebbe quindi parlare di te e aiutarti a strutturarti per differenziarti dalla concorrenza!

Non hanno ancora capito che ciò che ti fa fare la differenza non è prodotto ma sei tu!!! E poi, cosa te lo offrono a fare un nuovo prodotto o un nuovo trattamento se poi spariscono quando c'è da sudare!? Vendi il pezzo e scappa insomma...o



Per rimanere sempre aggiornato su novità e promo visita il sito www.diomedibeauty.it

Seguici anche su Facebook, visita le pagine:

Diomedi Estetica Professionale | | BCL-SPA Marche



qualcosa di simile! Non ti danno un supporto nella vendita, ma spesso ti dicono che quel prodotto si vende da solo. Sbaglio o sono stato testuale nel ripetere quello che dicono come macchinette automatiche?

Poi magari la realtà è un'altra e tu per vendere quel prodotto avresti avuto bisogno di tecniche di vendita che abitualmente non usi e nessuno te le ha fornite.

Ma tanto PER L'AGENTE DI TURNO, se non vendi È COLPA TUA!

#### COLPA TUA?!?! Ma scherziamo!

Qui il problema non sei tu, ma come tu passi da personaggio principale a secondario in tutta questa storia!

Secondo me, spesso manderesti tutti a quel paese perché non ti senti valorizzata nella tua UNICITÀ.

Intendo dire che è evidente che non siete tutte uguali!

L'estetista che ha il centro estetico a Milano in piazza del Duomo non può avere le stesse esigenze di quella che ha il centro a Serrapetrona o a San Benedetto!

Magari avete bisogno delle stesse cose, ma queste cose o questi servizi vanno adattati alla vostra singola e specifica realtà!

Per l'AGENTE DI TURNO tu sei uguale alle altre e infatti non ti vende solo quello che tu pensi possa andare bene per te, per il tuo centro e per le tue clienti, ma ti vende quello che deve vendere senza modificare nulla, SENZA ADATTARSI ALLE **TUE ESIGENZE!** 

Quante volte quando chiedevi solamente di fare qualche modifica all'ordine "IMPACCHETTATO" e uguale per tutte le tue colleghe, ti sei sentita rispondere: "no! Questo non si può fare!"?

Ti dicono anche questo, vero?

Perché questa rigidità?

Se per te quell'ordine fatto in quel modo è una sòla perché comprende dei prodotti che le tue clienti non vorrebbero neppure se glieli regalassi, perché non lo puoi modificare rendendolo su misura?

E quando ti serviva un solo prodotto per un determinato tipo di trattamento (magari per accontentare una cliente) e per averlo hai dovuto piazzare un ordine molto più grande del necessario?

A cosa serve ritrovarsi poi con prodotti fermi che forse non venderai mai e che restano lì a prendere polvere?

A te servirebbe un solo articolo e invece ti tocca prendere tutto il pacchetto sapendo che questa operazione ti toglie solo liquidità! Assurdo!

#### Nel decalogo dell'AGENTE DI TURNO ci sono frasi sempre pronte all'uso!

Ti piace questa?

"Ah, questa cosa non puoi non prenderla, l'hanno presa tutte, manchi solo tu!"

E il ricatto che potresti subire (se non l'hai già subito in passato)?

Ne vogliamo parlare?!

Spero non ti sia mai successo, ma sicuramente sai di colleghe che hanno dovuto acquistare dei prodotti perché sono state minacciate: se non lo compravano loro, sarebbe andato ad una loro concorrente con l'istituto vicino e quindi loro automaticamente si sarebbero giocate la possibilità di avere quel marchio!

La tentazione di non perdere quel treno avrà costretto le tue colleghe ad acquistare dei prodotti che non volevano e poi, a fine anno, si saranno ritrovate con migliaia di euro di prodotti invendibili fermi in magazzino, buoni solo per la pesca di beneficenza per la festa del patrono del paese!

Tutto pur di avere quel marchio!

#### QUESTO TI DOVREBBE FAR RIFLETTERE!

Rischi di commettere un errore anche tu!

Se ti convinci che è solamente il marchio che ti fa fare la differenza sul mercato commetti l'errore più grosso.

La gente sceglie te per il tuo sorriso, per la tua gentilezza e ovviamente per la professionalità, il tuo istituto, la pulizia, e POI per il prodotto che hai!

Insomma ti sceglie per quelle caratteristiche che ti differenziano dalle altre!

In poche parole...per il tuo valore differenziante!

Certo la qualità del prodotto è importantissima, questo è fuori di dubbio, ma attenta a non farti frenare o a non farlo diventare il tuo limite!

#### TI DEVE VALORIZZARE MA NON SOSTITUIRE!

Ora che ci penso, c'è anche un'altra occasione in cui l'AGENTE DI TURNO dà il meglio di sé confermandosi ancora una volta un venditore disattento alle tue esigenze!

Sto pensando a quando parlate di soldi! Potrebbero verificarsi due situazioni.

La prima è quella in cui lui impone un prezzo, un limite sotto

il quale non scendere per fare un ordine.

Tipo: "Abbiamo un minimo di ordine di 300 euro, altrimenti mi capisci...è più la spesa che l'impresa!"

## BIOZONE FAMILY

## DOVE L'ESTETICA NON ARRIVA... ...BEAUTY SPA INIZIA.





Se vuoi saperne di più contattaci info@diomedibeauty.it

o visita il sito www.diomedibeauty.it

f Diomedi Estetica Professionale f Beauty SPA Marche

L'altra è quella in cui voi fate un ordine, vi accordate per il pagamento che avete preferito dilazionare e poi a fine mese fate un controllo e gli accordi non sono stati rispettati. Così vi trovate pagamenti ammucchiati e dovete fare i salti mortali per pagare le fatture tutte insieme!

E' terribile questa pratica, soprattutto quando fatta in malafede, perché vi compromette!

Loro temporeggiano, così tu non puoi svincolarti e magari cercare un'altra azienda perché devi ancora pagare gli acquisti fatti e così perdi delle opportunità per differenziarti!

In poche parole ti intoppano di pagamenti!

Ummm...immagino il tuo volto e la tua espressione mentre leggi queste righe!!!

Possiamo dire che la totale assenza di flessibilità da parte dell' AGENTE DI TURNO oramai ti sta stomacando!

Vuoi sentirti al centro della trattativa ed è giustissimo! Sei tu il focus di chi vende prodotti! Se non ci fossi tu, i prodotti non girerebbero! Devi poter tornare a contare qualcosa. Devi poter tornare a dire la tua e a farti valere! Ero consapevole di questi problemi fin dall'inizio della mia

attività ed è per questo che l'ho impostata in maniera differente! Il valore aggiunto di *Diomedi Beauty* sta nel fatto che

scegliamo noi le aziende con cui collaborare e le scegliamo

uguali a noi! Gli impegni che prendiamo con le aziende ce li gestiamo noi e quindi non diventano mai un pensiero da passare a te! Non avviene il passaggio del testimone dalle aziende a noi e da noi

Una volta scelte le aziende, siamo noi a portarle sul territorio, sul tuo territorio!

Non rimaniamo fermi davanti ad un PC a guardare numeri, statistiche, budget eccetera!

Siamo sempre alla ricerca di prodotti differenzianti che siano anche vincenti in quel preciso momento!

Spesso capita anche che sia il prodotto stesso che sceglie noi. Si si...il prodotto stesso ci sceglie perché siamo il riferimento per quanto riguarda la commercializzazione di prodotti per l'estetica professionale nelle Marche.

Noi riduciamo le distanze tra te e le aziende, perché loro guardano i numeri e gli indici di penetrazione mentre noi guardiamo le tue esigenze per riuscire a venirti incontro, nel rispetto delle modalità con cui tu hai deciso di lavorare e quindi calandoci nella realtà del territorio nel quale operi!

A noi non interessa spostare il nostro magazzino nel tuo! Noi ti diamo le cose di cui hai bisogno solo quando ne hai realmente bisogno, affinché l'intero ciclo che termina con il consumatore finale sia fluido per tutti!

E facciamo tutto questo garantendoti professionalità e formazione!

Noi ci accorciamo le maniche e lavoriamo per te, perché sappiamo che è ora di mettere fuori gioco l'AGENTE DI TURNO e di affidarsi ad un leale allenatore, che sia anche un buon preparatore atletico rimanendo tu il giocatore con la maglia n.10 del tuo istituto!

Essere una squadra...è questo quello che conta.

Conoscendo bene la nostra concorrenza, sai che sono rare le aziende come noi che non hanno agenti ma dipendenti!

Da noi non c'è ansia da prestazione!

Fatti raccontare cosa stiamo facendo per migliorare e alleggerire la tua vita e contattaci!

Noi tifiamo per te!





## LO SAPEVI CHE...?

## Diomedi Beauty non si ferma mai, neanche di fronte ai problemi!

Quindi veniamo subito al punto.

#### NOI TI OFFRIAMO VANTAGGI CHE GLI ALTRI NON TI DANNO!

- Ti consigliamo prodotti che possano DIFFERENZIARTI;
- Ti consigliamo anche strategie SU MISURA, adatte alla TUA REALTA' per rendere il tuo business vincente;
- Siamo persone COMPETENTI e con ESPERIENZA capaci di assisterti nelle fasi di PRE e POST vendita e durante tutto l'utilizzo dei prodotti;
- Ti garantiamo l'esclusività, infatti il canale di vendita è ESCLUSIVAMENTE PROFESSIONALE quindi NON VENDIAMO AI PRIVATI;
- Non imponiamo MAI MINIMI D'ORDINE;
- Hai sempre a disposizione un PERCORSO DI FORMAZIONE COMPLETO con il quale puoi metterti alla prova e migliorare SPECIALIZZANDOTI E INNOVANDOTI;

Ma SOPRATTUTTO, qualora ti avessimo consigliato male o se le aspettative di vendita di un determinato prodotto fossero disattese...

... allora ti garantiamo anche le forniture con la formula "SODDISFAZIONE GARANTITA"!

E SE NON ABBIAMO SODDISFATTO LE NOSTRE PROMESSE ALLORA TI RESTITUIREMO I SOLDI O TI CAMBIAMO I PRODOTTI CON ALTRI A TUA SCELTA!!!

## SPECIALE Salve, sono la copia di

COSI' CHE BISOGNEREBBE PRESENTARSI QUANDO SI SEGUONO DEI TREND DI SUCCESSO E SI PENSA CHE COPIANDOLI SI

## POSSANO RAGGIUNGERE GLI STESSI RISULTATI.

Juesto articolo ha la manifesta intenzione di scoraggiare ogni iniziativa di plagio...di qualunque tipo! Spesso molte aziende seguono dei trend vincenti e tentano di copiarli pensando che questo possa funzionare!

Si può tentare di copiare tutto, una canzone, uno stile, un chiaramente e nettamente diversi.

Chi crea, chi innova ha una motivazione che colui che copia non ha e non avrà mai!

Ultimamente mi capita di vedere centri estetici che sempre più spesso guardano alla concorrenza per tentare di fare qualcosa di vincente.

Ma siamo sicuri che questi istituti vinceranno davvero? Credo proprio di NO!

Oggi è fondamentale capire che per vincere l'unica arma che abbiamo è differenziarci!

Ci dobbiamo differenziare anche e soprattutto dalla concorrenza, non rincorrerla e fare un tentativo disperato di emulazione!

Questo è ciò che ci farà essere recepiti come SPECIALISTI e come ESPERTI e ci darà la credibilità che meritiamo, quindi dobbiamo fare nostro questo

Parlo a nome di tutti noi che abbiamo un'attività. Infatti questo è un discorso che vale per tutti!

La differenziazione è il nostro motore! Il mercato non ammette più di una copia!

pag. 4

Mi spiego meglio: oggi o sei il numero uno come lo è Coca Cola o al massimo puoi essere il numero due come Pepsi. Se non sei tra le prime due alternative, nel mercato non c'è spazio per te.

Non ci sono altre aziende che, nel tentativo di copiare un articolo vincente come Coca Cola, hanno sfondato! Stesso discorso vale per la Ferrari: non basta mica

appiccicare un adesivo a forma di cavallino su tutte le automobili rosse che sono sul mercato per far avere loro le prestazioni della supercar di Maranello!

Puoi essere il leader del tuo paese o della tua provincia, ma se non lo sei

#### DEVI DIFFERENZIARTI!

Quindi se esiste già nel tuo paese un centro estetico leader per la cura delle mani, tu dovrai specializzarti in altro e diventare il migliore nella specializzazione che hai scelto, per poi poter vendere anche un servizio come

Non ti limitare solo a guardare un centro che va bene, ma sforzati di capire cos' è che quel centro fa che tu non

Non sto parlando di prodotto, ma di percezione da parte dell'esterno!

Nel momento in cui anche tu sarai visto come un esperto in qualcosa di diverso dagli altri, avrai vinto.

Non è il prodotto che fa la differenza, perché in alcuni casi magari è lo stesso.

Devi fare tu la differenza: come gestisci il centro, come curi e coccoli i clienti, la tua organizzazione, il tuo staff,

Offrendo servizi che gli altri non offrono o semplicemente offrendoli meglio della concorrenza, riuscirai ad accaparrarti il tuo spazio e i clienti si fideranno di te perché sarai considerata un' esperta!

Oggi più che mai bisogna smettere di credere che non ci sono soldi e che la gente non spende. E' una bugia. Certo le cose sono cambiate. Non puoi lasciare più nulla al caso, perché di sicuro non basta alzare la serranda del negozio ed aspettare che sia il cliente a cercarti bussando alla tua porta. Ora non basta aprire un centro nella via principale del paese per vincere.

Oggi i soldi ci sono, solo che la gente li spende dopo aver

#### valutato bene e dopo aver selezionato.

Tu, dal canto tuo, devi saper mirare bene per arrivare alle persone che possono e che vogliono spendere. Una volta centrato il tuo obiettivo, devi colpire offrendo il top.

Perché se continui a fare quello che hai sempre fatto, senza investire su di te e nella tua immagine, bene che ti va ottieni

E magari a te basta questo...Ti basta davvero?

Oppure oggi che il mercato è sempre più informato e "formato" quindi esigente, vuoi essere pronta a soddisfarlo e stimolarlo con novità, competenze e preparazione sempre maggiori per non rischiare di dover improvvisare? Bè, anche l'improvvisazione è un'arte, ma è solo dei comici o degli attori. Nel tuo mondo invece l'improvvisazione allontana e crea diffidenza nel cliente, perché si percepisce quando STAI IMPROVVISANDO!

Insomma, se vedi che le cose per certi centri estetici vanno alla grande, fermati e rifletti per cercare di capire cosa c'è di sbagliato nel tuo modo di fare o cosa c'è di perfettibile!

Se un centro che conosci va a gonfie vele di certo la colpa di un insuccesso oggi non può essere solo della crisi, non credi!?

Una volta fatte le giuste domande, vedrai che la soluzione sarà a portata di mano, perché basterà investire su di te creando il tuo valore differenziante e comunicandolo per farti percepire come esperta!

In questo modo raggiungerai la fidelizzazione del cliente e potrai sviluppare tutta la potenzialità del tuo rapporto con

Lo so che costa tempo e fatica informarsi, formarsi e essere al top, ma hai un'azienda e quindi sei un'imprenditrice!!!

Specializzandoti e investendo su di te differenziandoti, non correrai il rischio di fallire nel tentativo di imitazione e





quindi eviterai l'umiliazione di dover offrire le stesse cose dell'istituto vicino a te, ma ad un prezzo più conveniente per la tua clientela e ovviamente sconveniente per te, pur di tirare a fine mese e ritagliarti uno stipendio!

Eviterai anche di dover lavorare il doppio degli altri per ottenere la metà dei loro risultati economici!

Insomma, sarò ripetitivo, ma solo

#### DIFFERIANDOCI POSSIAMO VINCERE!

Già sai che Diomedi Beauty non si ferma mai e

nella mia attività sto cercando anche io di differenziarmi! Sicuramente una carta importante per me è costituita dal ricercare e collaborare con aziende che sono come me e che quindi ambiscono ad essere uniche nel loro settore.

Ovviamente anche loro stanno subendo attacchi (deboli, ma pur sempre attacchi) da parte di coloro che non sono in grado di ricercare e innovare e che pensano che la strada più veloce (copiare) sia quella vincente.

Facciamo l'esempio più eclatante anche perché è quello che darà il peggior risultato della storia alle aziende che tentano di copiare: sto parlando della SKIN'S BEST BRAZILIAN WAXING.

Se non lo conoscessi, ti racconto brevemente che cos'è SKIN'S e, fin da subito, capirai perché alcune aziende stanno tentando di spacciarsi per produttrici di prodotti uguali (ma anche no!).

SKIN'S è un sistema rivoluzionario nel mondo oramai polverizzato dell'epilazione.

Finalmente esiste un prodotto che non trovi nei supermercati, che non trovi in tutti i centri estetici e soprattutto che non trovi negli appartamenti delle abusive, ma che trovi SOLO NEI CENTRI SPECIALIZZATI!

Ha una formulazione che è stata brevettata e che quindi garantisce la non ripetibilità e innova radicalmente la concezione di epilazione che finora è stata vista come un servizio dequalificato e che da ora, con SKIN'S, diventa una occasione di riprofessionalizzazione per te!

Per ottenerla ci sono voluti anni di ricerca e investimenti notevoli, ma oggi il risultato ottenuto sta ripagando le aspettative dell'azienda e degli istituti che l'hanno introdotta!

Non ha lo scopo di sostituire la ceretta liposolubile, bensì vuole darti la possibilità di offrire un servizio in più. (Utilizzandola scoprirai tu stessa che la scelta delle clienti sarà poi naturale!!!)

E' riuscita a trasformare la semplice e ormai sottostimata ceretta in un vero e proprio trattamento in grado di riqualificare la professionista!

Esatto, la professionista, perché è fondamentale che il servizio di epilazione sia nella mani solo dell'estetista perché sei tu che fai la differenza e che educhi il cliente! Per questo è un prodotto dedicato solo a te e ai centri estetici professionali!

Inoltre il prodotto *SKIN'S* non avrebbe tutte le potenzialità che ha se non ci fossero le estetiste appassionate e con tanta voglia di emergere! Senza di te perde il senso, PERDE IL SUO VALORE!

E' necessario che tu sappia che SKIN'S non è per tutti, perché oggi non tutti i centri estetici sono pronti per SKIN'S!

SKIN'S è per chi ha un'idea precisa, è per chi è predisposto ad educare il cliente fidelizzandolo e per chi è incline all'idea di trattamento, all'idea di avere un metodo ad alto valore aggiunto.

Oggi le imitazioni che sono uscite sul mercato vogliono cavalcare il successo della SKIN'S, ma purtroppo per loro, le aziende che cercano di copiare i prodotti SKIN'S, stanno realizzando delle BRUTTE COPIE sia a livello di qualità di prodotto sia a livello di protocollo.

Provano a convincere le tue colleghe parlando solo ed esclusivamente di cera e di prezzo.

Noi parliamo di trattamento esclusivo per centri estetici che quindi non è per le abusive, non è disponibile on line, nei supermercati ecc ecc.

Alle abusive, alle persone che amano il "fai da te" e ai siti online lasciamo i prodotti facili e per tutti...Insomma quelli per i quali tu non sei indispensabile!

Sento di estetiste che purtroppo, prima di conoscere SKIN'S, hanno conosciuto le sue copie e ora non vogliono più sentir parlare di ceretta con il metodo di stesura brasiliano.

Perché?

La risposta è davvero semplice: il prodotto non è neanche minimamente paragonabile all'originale, quindi le qualità attese non ci sono state, perché dietro non ci sono stati giorni, mesi e anni di ricerca e sviluppo.

Dietro non c'è un metodo, un protocollo e una formazione come quella di *SKIN'S*!



## **IL NUOVO METODO BRASILIANO PER L'EPILAZIONE INTEGRALE**

**CATTURA** I PELI CORTISSIMI **ALLUNGA I TEMPI DI RICRESCITA ACCAREZZA** ANCHE LE PELLI PIÙ SENSIBILI



### NO VENDITA ONLINE - NO VENDITA A PRIVATI



## Se vuoi saperne di più contattaci info@diomedibeauty.it o visita il sito www.diomedibeauty.it

f Diomedi Estetica Professionale 🛭 f Skin's Best Brazilian Waxing Marche



I nostri corsi (sempre gratuiti e organizzati ad un passo da te!) ti consentono di imparare la manualità della quale c'è bisogno nella stesura di queste speciali cere. Ma questa è un'altra cosa che fa solo l'originale!!!

Attualmente sul mercato non esiste né un prodotto né un progetto simile, quindi spero davvero che tu non sia tra le professioniste che hanno conosciuto prima la copia e poi l'originale, perché questa disavventura potrebbe averti tolto una vera opportunità differenziante!

Il brand *SKIN'S*, i protocolli, i brevetti non si possono copiare perché rendono il sistema SKIN'S riconoscibile e unico!

Ti differenzi da parecchi punti di vista.

Vediamone alcuni:

- Dal punto di vista del prodotto, sicuramente perché non è liposolubile, non è pasta di zucchero, non è la cera a caldo, perché fonde a temperature notevolmente più basse delle altre cerette, perché può permetterti di fare grandi stesure e stesure multi direzionali ottenendo altissime prestazioni.
- Dal punto di vista del servizio, perché il cliente trova elementi riconducibili esclusivamente a SKIN'S e il servizio si trasforma in un vero e proprio trattamento strategico, perché riservato solo alle PROFESSIONISTE e che quindi differisce totalmente dalle soluzioni "fai da te".
- Dal punto di vista della proposta perché, in un momento

di stagnazione del mercato, è una novità ed è uniforme ovunque perché ha listini che possono variare da centro a centro di soli pochi euro, visto che la tua concorrenza non è l'istituto vicino, ma il lavoro sommerso che da SKIN'S non avrà mai nulla!

- Dal punto di vista della redditività perché fa marginare di più in quanto accorcia i tempi, ottimizza i consumi e naturalmente ti permette di avere un listino dedicato con prezzi dal 30% al 50% più del listino delle liposolubili (E stai pur tranquilla! Nessuno avrà nulla da obiettare in merito perché il cliente finale ne riconosce immediatamente i benefici e il maggiore valore!)

Insomma il mercato lo riconosce, il consumatore lo riconosce e il professionista lo valorizza!

Usare SKIN'S rende te riconoscibile, unica e **DIFFERENTE!** 

Sono sicuro che troverai interessante e utile, leggere cosa hanno da dire alcune tue colleghe che hanno già SKIN'S nelle loro cabine!



## PROVARE...PER CREDERE!

## Ascolta cosa dicono le tue colleghe...





di epilazione.

Skin's forever!"

"Lavoro da 15 anni nel mondo dell'estetica e ho

deciso di utilizzare la cera brasiliana per

potermi differenziare in cabina. Grazie alla

formazione e al supporto della tecnica non è

stato difficile utilizzare questo nuovo metodo

I risultati sono stati così positivi e soddisfacenti

che dopo sei mesi dal primo utilizzo ho deciso

di abbandonare totalmente la vecchia cera che

utilizzavo. I miei guadagni sono aumentati così

come il numero di clienti che tornano a fare la

cera nel mio istituto. Finalmente anche la

depilazione acquista valore e rende di più.

**LAURA CAVARISCHIA** TITOLARE DEL CENTRO "LA CREAZIONE",



lavoro in questo settore.

BETTY GIANNINI TITOLARE DEL CENTRO ESTETICO "SUN CENTER", Morrovalle (MC)

"Mi chiamo Betty Giannini e da quasi 11 anni

Ho deciso di utilizzare la brazilian wax per

conoscere un prodotto diverso dalla solita cera.

Non è stato difficile iniziare ad adoperarla ma

comunque impegnativo perché c'è bisogno di

una manualità nuova e di un nuovo modo di

maneggiare il prodotto. Chi prova per la prima

volta questa cera se ne innamora, per la sua

delicatezza e per la sua efficacia nel togliere tutti

Alcune clienti rinunciano a causa del costo più

elevato ma la maggioranza invece la preferisce

nel momento in cui scatta la consapevolezza che

alla fine dei conti si risparmia dato che si allunga

notevolmente il tempo che intercorre tra una cera

e l' altra. La velocità più o meno è la stessa ma due

sono i vantaggi che ho personalmente riscontrato: il più importante è che mi sono

differenziata dalla concorrenza ed il secondo è

che ho moltissime clienti soddisfatte".

peli lasciando la pelle morbida e non irritata.





**BEATRICE SBAFFO** TITOLARE DEL CENTRO ESTETICO "SOFFIO VITALE" Osimo (AN)

"Lavoro come estetista da 32 anni e mi sono avvicinata a questa cera perché per me ogni novità è motivo di interesse.

Ci ho preso mano ad utilizzarla ed ora non ho problemi e le mie clienti sono molto soddisfatte!

Per quanto riguarda il prezzo, alcune clienti lo vivono come un peso ma la maggior parte la scelgono decisamente.

È aumentata notevolmente la velocità con la quale effettuo un' epilazione ed avendo riorganizzato un listino prezzi, i margini di guadagno sono aumentati del 30%.



SILVIA TRANA' TITOLARE DEL CENTRO ESTETICO "LA BOTTEGA DELLA BELLEZZA" Montelupone (MC)

"Buongiorno, sono Silvia Traná tecnica Skin's e titolare insieme a mia sorella del centro estetico la "Bottega della Bellezza" dove lavoriamo quotidianamente con Skin's. Quando l'abbiamo inserita nel nostro centro estetico, come ogni novità ero un po' scettica, ma intenzionata a provare questa nuova cera e avrebbe deciso di utilizzarla. In ogni a capire se fosse realmente valida. Quindi iniziai ad utilizzarla su me stessa e la rivedo lo stesso scetticismo e titubanza che differenza con la cera classica si percepiva avevo io inizialmente, ma che poi si molto. Meno scettica ma con qualche

difficoltà iniziale nell'utilizzarla (la pressione, un nuovo trattamento epilatorio di qualità i bordi...) feci un po' di pratica e poco dopo iniziai a farla provare alle clienti.

Avevo qualche titubanza perché con la pratica mi resi davvero conto della grande qualità del prodotto e dell'efficacia in termini di risultato, portata di tutti nel mondo dell'epilazione in ma le clienti sarebbero davvero state disposte grado di soddisfare donne e uomini e sono a spendere di più?

Non rimaneva altro che farla provare e stare a vedere. Furono proprio le "mie" clienti ad eliminare ogni briciolo di titubanza. Nel

momento in cui la provavano ne erano entusiaste, la pelle non si arrossava, il dolore era minore e la cera riusciva a catturare anche il pelo più piccolo lasciando una pelle vellutata...quindi si, erano disposte non solo a spendere di più ma anche a depilare zone che prima non depilavano.

In breve tempo l'80% delle mie clienti decisero di passare a Skin's e nessuna di loro aveva intenzione di tornare indietro.

Poco dopo decisi di diventare tecnica Skin's per far conoscere questo nuovo metodo e per portare la mia piccola esperienza a chi presentazione che ho fatto e che faccio trasforma in sorpresa e apprezzamento per che soddisfa le nostre clienti e che crea un'opportunità di incasso maggiore per l'estetista.

Skin' s sta portando un cambiamento a lieta di farne parte!"

Silvia Tranà

Laura Cavarischia

Beatrice Sbaffo

## WAXING

## Skin's verso il consumatore

SKIN'S, oltre che nella qualità del prodotto e nella formazione, investe moltissimo anche nella promozione perché crede che anche questo sia un modo per aiutarti a rendere ancora più evidente il tuo impegno nel differenziarti e quindi pubblicizza le sue qualità rendendo noto a tutti che sono riservate solo ed esclusivamente ai centri estetici

autorizzati!





Vanity Fair





Se a Maggio e a Giugno hai comperato Glamour, sicuramente avrai visto la pagina interamente dedicata alla SKIN'S.

La stessa cosa vale anche se hai sfogliato

#### Vanity Fair, Elle, Marie Claire e Glamour.

Insomma il nostro modus operandi deve tendere alla differenziazione e per differenziarci abbiamo bisogno di alleati che abbiano la nostra stessa visione e la nostra stessa missione!

Diomedi Beauty e SKIN'S sono dalla tua parte!

oggi VINCE CHI SI DIFFERENZIA E CHI SI SPECIALIZZA

Se vuoi scoprire i segreti dell'unico e originale trattamento epilatorio con metodo di stesura brasiliano, contattaci al più presto! Nel frattempo, guarda quanto le migliori riviste italiane amano

Skin's Best Brazilian Waxing!

#### STA A TE DECIDERE DA CHE PARTE STARE!!!

Se vuoi saperne di più contattaci

info@diomedibeauty.it

o visita il sito

www.diomedibeauty.it

Seguici su Facebook

f Diomedi Estetica Professionale f Skin's Best Brazilian Waxing Marche



# Diomedi Beauty Siomedi Formazione ti forma! I corsi che non puoi perdere!

Diomedi Beauty non si ferma mai!

Questo è il nostro motto e il nostro motore! Non è falsa modestia, ma pura realtà. Il nostro impegno per te è costante e gli sforzi che facciamo sono evidenti anche dal calendario degli appuntamenti che ti proponiamo e che è sempre più ricco.

Di seguito potrai trovare alcuni appuntamenti che fanno parte del programma formativo che *Diomedi Beauty* ti offre.

### l corsi del mese di

## SETTEMBRE



## MakeUp Base I° Livello 4-5-6 SETTEMBRE Sede Diomedi Beauty

Se sei un'appassionata di Make Up, non potrai certo perderti il 4 - 5 - 6 Settembre il Corso di Make Up base di l' LIVELLO che aprirà il percorso accademico della stagione 2016/2017 organizzato in collaborazione con PaolaP Make Up! Scoprilo!











## 18 - 19 SETTEMBRE BEAUTY SPA Riflessologia Plantare

Sede Diomedi Beauty

Il 18 e il 19 Settembre 2016 potrai partecipare al corso di RIFLESSOLOGIA PLANTARE, tenuto dal prof. Francesco Ruiz;



## GLAMOUR LASHES Extencion Ciglia 11 - 12 SETTEMBRE

Sede Diomedi Beauty

Se vuoi offrire un servizio nuovo per creare ciglia più lunghe, allora non perderti il corso dell' 11 Settembre di "EXTENCION CIGLIA" e quello del 12 Settembre

di "EXTENCION CIGLIA AVANZATO".











## **SKIN'S** Best Brazilian Waxing 25 - 26 SETTEMBRE

Il 25 settembre 2016 SKIN'S BEST BRAZILIAN WAXING sarà protagonista con il CORSO GRANDI ZONE (Riccione) mentre. il 26 Settembre ci sarà la presentazione dell'innovativo trattamento epilatorio con il metodo di stesura brasiliano (sede Diomedi Beauty).

## MASTER GRANDI ZONE 25 SETTEMBRE

È il corso avanzato, dedicato a chi è cliente Skin's da almeno 3 mesi, per migliorare la manualità e quindi le proprie capacità di stesura della cera HONEY, la cera unidirezionale della SKIN'S BEST BRAZILIAN WAXING che consente di ridurre i tempi del trattamento epilatorio e quindi di marginare di più!





#### 26 SETTEMBRE Sede Diomedi Beauty Presentazione SKIN'S Best Brazilian Waxing

Lieti di presentarvi l'inimitabile "Best Brazilian Waxing". Partecipando a questo evento potrete conoscere le potenzialità di questo prodotto che rivoluziona il classico e sottostimato concetto di cera.

Un metodo innovativo di epilazione, rapido, indolore e duraturo che potrà differenziarvi dagli altri istituti di bellezza.

## La FORMAZIONE continua anche nei mesi di Ottobre e Novembre. Rimani SEMPRE AGGIORNATA con i nostri corsi...

I corsi del mese di

## **TTOBRE**

MakeUp Base II° Livello

Sede Cosmoproject, Parma

FORMAZIONE BASE SKIN'S

BEAUTY SPA Seminario BEAUTY SPA

Sede Diomedi Beauty

Sede Diomedi Beauty

2-3-40TT0BRE

16-17 OTTOBRE

**24 OTTOBRE** 

-MakeUp Correttivo

6-7-8 NOVEMBRE

**WORK IN PROGRESS** 

14 NOVEMBRE

da definire

**WORK IN PROGRESS** 

21 NOVEMBRE

da definire

MASTER GRANDI ZONE SKIN'S 27 NOVEMBRE

I corsi del mese di

NOVEMBRE

Pescara

FORMAZIONE BASE SKIN'S

28 NOVEMBRE

Sede Diomedi Beauty



"ATELIER dell'INNOVAZIONE" 9-10 OTTOBRE

I corsi potranno subire delle variazioni e delle integrazioni. Per info, costi e prenotazioni e per rimanere sempre aggiornati contattaci...



Diomedi Beauty s.r.l. Via Palestro, 50 63821 Porto Sant'Elpidio (FM) 0734.300904 info@diomedibeauty.it

www.diomedibeauty.it

f Diomedi Estetica Professionale

## I clienti da noi contano!

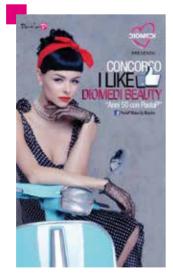
C i piace coccolare le nostre clienti e, per farlo, ci inventiamo sempre cose nuove! Tra queste ci sono i nostri CONCORSI "I LIKE DIOMEDI BEAUTY"!

Sia ad Aprile sia a Maggio abbiamo proposto questa iniziativa per coinvolgere le nostre clienti, per PREMIARLE e farle sentire parte di qualcosa di grande.

Noi non ci accontentiamo mai di averle nel nostro portafoglio clienti, ma vogliamo ricordare loro, ogni volta, che sono il motore del nostro lavoro!

#### Concorso La PinUp Anni 50

Ad Aprile abbiamo invitato le nostre corner PaolaP a sviluppare come preferivano il tema del nostro primo concorso: LA PIN UP ANNI '50! E' stato un concorso"lancio" ed ha ottenuto un enorme successo! I "Mi Piace" ricevuti sono stati moltissimi, hanno portato alla vittoria del centro "BODY SUN" di Osimo che aveva realizzato il make up che vedete nella foto qui sotto!





7 528 Like 7758 visualizzazioni

#### Concorso MOJITO SKINS!

A Maggio invece, sulla scia del successo del primo concorso, abbiamo invitato le nostre clienti SKIN'S BEST BRAZILIAN WAXING a sviluppare come preferivano il tema che abbiamo proposto e che era...MOJITO SKINS!

Il centro che ha vinto è stato "FREEDOM HAIR AND BEAUTY di Castelfidardo.





361 Like 4626 visualizzazioni

## SCOPRI COSA ABBIAMO ANCORA IN PROGRAMMA...!!!

Se pensi di non essere solo un numero, ma PARTE DI UN PROGETTO in cui solo se vinci tu vinciamo anche noi, in cui

SOLO SE TU HAI SUCCESSO, NOI ABBIAMO SUCCESSO...

E se pensi che nel lavoro un po' di divertimento non guasta, allora cosa aspetti?!

## Fai Squadra con Noi!

Grazie per l'attenzione! Ci rivediamo a GENNAIO per aggiornarti su tutto quello che DOVRESTI SAPERE e che gli altri NON TI DICONO.

Team Diomedi Beauty



