

FOCUS

Nome in Codice...
ABUSIVA!

pag. 2

SPECIALE

Formazione **SI**,
formazione **NO**

pag. 4

FORMAZIONE

Diomedi
Beauty
ti forma

pag. 7

LA GAZZETTA DELL'ESTETICA

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

Gennaio / Aprile 2017 - N. 2 - Quadrimestrale

Diomedi Beauty

Solo estetica di alta qualità **DIOMEDI beauty news**

Ti ricordiamo che...
Le nostre forniture
sono garantite da...



**Nome in Codice...
ABUSIVA!**

FOCUS

Chi lavora in casa non deve più essere un problema! Scopri come sconfiggere le abusive senza neppure considerarle! È d'obbligo una solenne premessa: l'**ABUSIVISMO È DA CONDANNARE!** Credo che nessuno abbia nulla da ridire sulla scorrettezza di chi lavora senza licenza e sul sistema di controllo inesistente che c'è in Italia e che purtroppo è limitato al nostro settore.

segue a pag. 2

**Formazione SI,
formazione NO.**

SPECIALE

La formazione costa, il non formarsi costa di più. Ormai il 4 dicembre è lontano, non ne possiamo più di sentire "SI" o "NO", ma in questa occasione utilizziamo la stessa formula!

segue a pag. 4

**La formazione?
Il nostro PANE quotidiano!**

SUCCESSI

Come potevamo non mettere alcune delle immagini dei nostri corsi formativi? Queste foto immortalano momenti che fanno grande il nostro orgoglio e che ci spingono a fare sempre di più!

segue a pag. 6

**Diomedi Beauty
ti forma...**

FORMAZIONE

Tutte le date utili per accrescere la tua formazione a portata di mano. Cara estetista Diomedi Beauty non si ferma mai! Questo è il nostro motto ed il nostro motore! Non è falsa modestia, ma pura realtà. Il nostro impegno...

segue a pag. 7

EDITORIALE

Cara Estetista,
Eccoci con la seconda uscita del nostro giornalino! Siamo felicissimi che la prima edizione abbia riscosso così grande successo! Questa è la seconda newsletter di **DIOMEDI BEAUTY**.

Ti ricordi lo scopo di questa gazzetta dell'estetica? L'abbiamo concepita come uno strumento di **AGGIORNAMENTO** e di **INFORMAZIONE** per te, ma anche un modo per parlare tra noi di noi! Si si... di te e di *Diomedi Beauty*!

Lavoriamo nello stesso settore e le problematiche, così come anche le possibilità, sono praticamente le stesse! 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 SEMPRE PIÙ VALORE!** Anche in questo secondo numero raccoglieremo dei contenuti creati per riflettere insieme e dei materiali di varia natura come aggiornamenti sulle novità del settore e tanto altro ancora. Se ci segui su Facebook, sai già che abbiamo anche un profilo **INSTAGRAM** e che, da metà ottobre, siamo anche online con il **NOSTRO SITO WEB SUPER NUOVO!** 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!

Insomma, il giornalino che hai per le mani, è uno dei **NOSTRI STRUMENTI DI INFORMAZIONE** sul mondo dell'estetica a 360° e noi lo **DEDICHIAMO A TE!** Ebbene sì! **È PER TE** che abbiamo deciso di raccogliere noi tutto il materiale che può esserti utile sia in cabina sia fuori! E poi, i nostri sono interessi reciproci! Crediamo infatti che la tua crescita sia la nostra crescita! Diomedi Beauty cresce se cresci tu, quindi è nostro compito aiutarti per farti crescere! Il primo articolo che leggerai affronta un tema caldo, "**Nome in Codice...ABUSIVA!**". Quindi mettiti comoda, vuota la mente e prova ad accogliere le nostre riflessioni per quello che sono: strumenti per migliorare insieme!

Buona lettura!

A presto!
Diomedi Beauty

99%
delle donne afferma di notare un miglioramento nell'aspetto e nello stato di salute delle unghie

10 FREE!
DBP, TOLUENE, FORMALDEIDE, CAMFORA, TPA, MEHO, RESINA DI FORMALDEIDE, PARABENI, GLUTINE, INGREDIENTI DI DERIVAZIONE ANIMALE (VEGANO)

ORLY
BREATHABLE
TREATMENT + COLOR
.6 Fl Oz / 18 mL e

ORLY
BREATHABLE™
TREATMENT + COLOR

ORLY
NOVITÀ MONDIALE

- ▶ NUTRIMENTO + IDRATAZIONE
- ▶ UN SOLO STEP NO BASE, NO TOP COAT
- ▶ NUOVA TECNOLOGIA ADVANCED OXYGEN
- ▶ PENNELLO GENIUS BRUSH 600 SETOLE

TRATTAMENTO + COLORE TUTTO IN UNO!



FOCUS

Diomed Beauty news | Gennaio / Aprile 2017 - N. 2 |

Nome in Codice... **ABUSIVA!**

Chi lavora in casa non deve essere più un problema! Scopri come sconfiggerle, senza neanche considerarle.

È d'obbligo una solenne premessa: **l'ABUSIVISMO È DA CONDANNARE!** Credo che nessuno abbia nulla da ridire sulla scorrettezza di chi lavora senza licenza e sul sistema di controllo inesistente che c'è in Italia e che purtroppo è limitato al nostro settore. E' sicuramente deprimente e demotivante sapere, avere la certezza di non essere tutelate di chi poi, a fine mese o a fine anno, ci chiede una percentuale così importante del nostro lavoro!

Diomed Beauty fa il massimo per **CONTRIBUIRE A FARTI FARE LA DIFFERENZA**, puntando tutto su di te e sulle tue colleghe "dichiarate"! Sai bene infatti che noi ci rivolgiamo esclusivamente **A VOI E NON AI PRIVATI!** Purtroppo non basta il nostro impegno e, diciamo pure, il nostro successo nel tutelarvi da attacchi subdoli come i colpi che vi vengono inferti dalle abusive!

Prima di procedere però ti voglio dire una cosa importante! La cosa che deve essere molto chiara, e lo dico in modo franco, è questa: se per te è un problema non di principio, ma di fatturato la concorrenza di chi lavora in casa...

...allora stai attenta, perché questo può voler dire che hai TU un **ENORME PROBLEMA** di posizionamento di mercato e di targettizzazione dei clienti. Il punto è questo: se **IL CLIENTE A CUI PUNTI** è quello che preferisce farsi strappare i peli in un garage o in una cucina o in uno sgabuzzino, allora forse è il caso che tu ti sieda e ridefinisca qual è il tuo cliente target. **NON CREDI?**

Cosa possiamo fare? Sicuramente possiamo piangerci addosso. Oppure potremmo pensare a come distruggere i

competitors abusivi con le armi lecite che abbiamo a disposizione. La scelta è tua, ma sappi che la prima ti porterà alla depressione, la seconda all'azione!

Se scegli la seconda opzione, puoi iniziare dando estremo **VALORE** ai tuoi servizi, **DIFFERENZIANDOTI**, studiando e aggiornandoti costantemente per stare sempre un passo avanti alla concorrenza!

In fondo credi che il General Manager di Louis Vuitton individui il suo "NEMICO" nel venditore ambulante di borse tarocche? Certo che no! E' infastidito perché è una scorrettezza, ma il budget dell'anno lo raggiunge comunque! E magari riceve anche qualche premio!

Se il tuo nemico è davvero l'abusiva, allora la responsabilità potrebbe essere la tua! Prima di mandarmi a quel paese, leggi quello che ti vogliamo dire!

Ti lamenti e studi una strategia o ti lamenti e basta? Scusa, l'abusiva fa un prezzo ridicolo ad una tizia e questa viene da te e ti dice che lei costa meno?

Sai quale approccio dovresti usare per trovare la giusta risposta?



Il metodo sticazzi

Il giusto metodo per affrontare le cose

BEAUTY SPA
natural resources
ATLANTIS BIO-RESEARCH



SLIMMING spray

MADE IN ITALY

Lo snellente che segue
IL RITMO VELOCE
delle tue giornate!

1 secondo per applicarlo e tutta
la tua energia vitale per renderlo attivo

PERCHÈ DOVRESTI SCEGLIERCI:

- + **INNOVAZIONE** = ANTICIPA LE TENDENZE DEL MERCATO
- + **ESPERIENZA** = PRESENTE DA OLTRE 30 ANNI
- + **QUALITÀ** = LABORATORI DI RICERCA E SVILUPPO
- + **RISULTATI** = GARANTITI E VISIBILI FIN DALLA PRIMA SEDUTA
- + **FORMAZIONE** = PROFESSIONALE E RICONOSCIUTA

Dove l'estetica non arriva, **BEAUTY SPA INIZIA!**



Se vuoi saperne di più...
CONTATTACI

info@diomedibeauty.it

Per rimanere sempre aggiornata
su novità e promo visita il sito

www.diomedibeauty.it

Seguici anche su Facebook, visita le pagine:

Diomed Estetica Professionale

Beauty SPA Marche

Tu invece ti arrabbi e pensi che queste abusive ti ruberanno le clienti! Fai la faccia imbronciata e la cliente la interpreta come se ti rodesse perché l'altra costa meno.

Ma tu sai che questa svalutazione di prezzo è dovuta dalla **DIFFERENZA DI VALORE NEI SERVIZI OFFERTI!** Insomma, lei costa meno perché **VALE MENO** e, ad essere onesti, lei si fa pagare il giusto e di conseguenza non nasconde alle sue "clienti" il suo vero valore.

Hai mai pensato di rispondere "Ah, quindi tu rientri nella categoria di quelle che vanno in casa di una persona che, oltre a non esistere per lo stato, non rispetta le norme igieniche, che non si sa che attrezzi usi visto che non è controllata e che sicuramente non è aggiornata! Prima che ti faccia qualche lavoretto, le chiedi se sterilizza gli attrezzi?"

E lei ti ha chiesto se prendi medicine o se sei allergica a qualcosa?

Capite voi stesse che queste sono cose che fanno la differenza, non dettagli di poco conto!

Anche un cieco vedrebbe la professionalità in queste domande, nella vostra preparazione e nel fatto che si hanno infinite garanzie in più in un centro estetico professionale piuttosto che in una stanzetta con in bella vista magari una lavatrice pronta ad essere azionata non appena l'abusiva finisce di strappare i peli alla cliente!

Alt un attimo!

Io sto dando per scontato che tu faccia alcune cose come ad esempio che tu ti preoccupi di accogliere il cliente con una diagnosi, che tu rispetti le normative e che quindi nel tuo istituto l'igiene sia impeccabile!

Poi è chiaro che, se nemmeno tu fai tutte queste cose, capisci da sola che il problema non è l'abusiva. Su, dai!

Ma riprendiamo dove ci eravamo lasciati! Siamo sulla stessa barca e sia tu che io lottiamo contro i mulini a vento!

E tu? Tu usi le sue stesse armi per combatterla?

Tu per far capire il tuo valore e farti pagare per quanto vali, cosa fai? Le dichiari la guerra del prezzo così da rendere la cliente indecisa tra te e l'abusiva solo per una questione economica? Inizi a fare promozioni e sconti a tutto spiano senza una logica?

Complimentoni!

Credi di difendere così la tua professionalità?

Certe figure sono sempre esistite e sempre esisteranno.

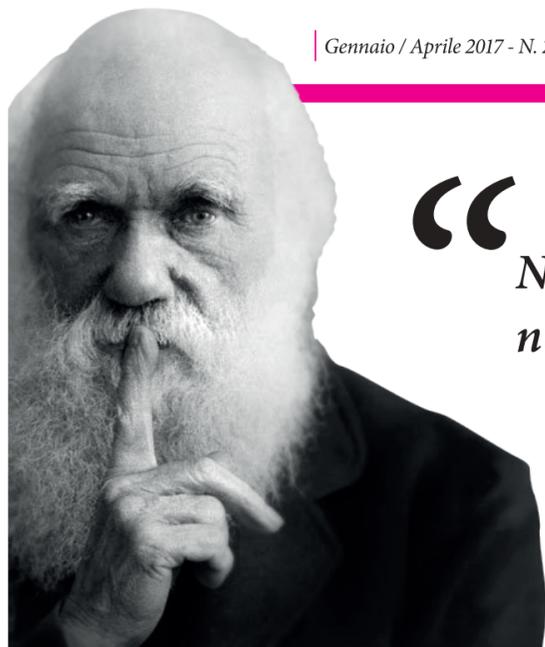
Di certo tu **NON PUOI LAVORARE AL RIBASSO** e trasformare una normale giornata lavorativa fatta di 8 ore in una che ne contempla 12 per riuscire a pagare stato e fornitori!

Se vuoi continuare su questa strada, termina pure la lettura di questo articolo o proprio dell'intera gazzetta e passa ai succulenti gossip di Chi!

Se vuoi cambiare rotta o vuoi suggerimenti per perseverare nella strada della **DIFFERENZIAMENTO** che hai già intrapreso, allora prosegui nella lettura.

Se sei tra coloro che prosegue la lettura, ti meriti di conoscere una storia! Ti voglio parlare di un piccolissimo alimentari del centro storico di Tolentino, nel maceratese. Questo tipico negozio di generi alimentari è raggiungibile soltanto a piedi...L'auto la devi parcheggiare fuori dal centro storico. Allora a te la parola: cosa sai dirmi degli alimentari che un tempo erano il centro di tutti i paesi? Saprai dirmi che sono andati scomparendo piano piano, che ora c'è la grande distribuzione che ha fatto loro una concorrenza spietata, che hanno i prezzi svantaggiosi rispetto ai grandi supermercati... Tutte cose vere! E allora perché io ti sto parlando di un mini alimentari di un mini paese in una media provincia di una media regione italiana? Perché è finito addirittura su Tripadvisor! Ebbene sì! Non si è arreso di fronte al cambiamento che sicuramente lo vedeva come sfavorito nei confronti dei grandi! **HA DECISO AL CONTRARIO DI DIFFERENZIARSI!**

Ha deciso di specializzarsi e di creare curiosità! Ha attirato nuova clientela, e fa vivere alle persone che varcano la soglia del suo locale un'esperienza unica: **MANGIARE SEDUTI AD UN TIPICO TAVOLINO DI LEGNO PROPRIO TRA LO SCAFFALE E IL BANCONE!** Oggi le persone vanno a pranzare comodamente seduti in questo piccolo alimentari che ha ideato i "PANINI SFIZIOSI"! Io ci sono stato, era pieno e, entrato per un panino sfizioso, mi sono bevuto anche una birretta sfiziosa, ho concluso il pranzo con un caffè sfizioso e



La pillola di saggezza

“ Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti. ”

Charles Darwin
Charles Darwin

un dolcetto fatto in casa! Sono uscito con il sorriso e con l'intenzione di tornarci ogni volta che andrò a Tolentino! Ah...come dicevo, era pieno! E forse non sai che Tolentino è uno dei tanti comuni marchigiani fortemente colpiti dai terremoti di quest'anno! E allora capisci bene che il ragionamento che spesso, troppo spesso, sento fare secondo cui "il mio è un piccolo paesino e i clienti non spendono" oppure "da me non funziona così" non ha né capo né coda. **È SEMPLICEMENTE UN ALIBI!**

Tu devi pensare a **COSTRUIRE VALORE** e vedrai che sarà il valore che darai alla tua professione il vero motivo per cui verrai scelta. **LASCIA STARE LE ABUSIVE!**

Pensa a te, pensa a smettere di **IMPROVVISARE!**

Individua un obiettivo, crea una strategia, migliora la gestione economica del tuo centro e studia qualche nozione di marketing.

Dico cose che feriscono i timpani? Cose che non stanno né in cielo né in terra? O è vero che vicino al tuo istituto o magari nella cittadina vicina c'è un centro estetico come il tuo che ha prezzi più alti del tuo e a cui non mancano i clienti!? La cliente oggi è **DISPOSTA A PAGARE**, ma indietro vuole ricevere **VALORE!!!**

Rifletti un attimo, guarda il tuo centro, guardati tu, guarda il tuo staff e domandati:

perché una persona dovrebbe scegliere il mio centro invece di quello accanto al mio? Cosa ho io in più? Cosa offro di diverso e di migliore?

E poi domandati: che cosa faccio per attirare clienti nuovi? Lascio tutto al caso? Spero che la mia insegna sia un richiamo

simile al canto delle sirene che incontrò Ulisse nel suo viaggio?

Se non conosci le risposte o le risposte che ti dai sono banali, allora non dobbiamo incolpare nessun tipo di concorrente, né lecito né illecito!

Allora il problema non è la crisi?! Allora il problema non è "si sì, io propongo questo trattamento, ma le clienti non me lo fanno"!

IL CLIENTE VA EDUCATO. È come un bambino. Se non si educa è perché non percepisce il tuo valore o perché non è il cliente per te!

Questo lo riscontri anche quando osservi il proliferare di centri estetici nuovi. A cosa servono? Servono ai clienti per cambiare in continuazione. E perché cambiano? Perché il loro unico motore, non vedendo altro, **È IL PREZZO!** Quale centro questo mese fa la promozione? Quale centro oggi svaluta la cera intera?

Dai che sarà capitato anche a te di avere un cliente che da te fa il trattamento e da un'altra compra i prodotti.

Ebbene, credi che la causa sia la crisi?!

SVEGLIA!

Le cose sono due: o il tuo prodotto è una vera e propria e acclamata cioteca o non c'è valore in quel che proponi.

Non sei identificata come un'esperta.

Non mostri la tua specializzazione.

Sbaglio o quando sai di avere un problema alle orecchie preferisci l'otorino al medico della mutua?

Sbaglio o quando vai dall'otorino, che è uno specialista, sei disposto a pagare molto e fai per filo e per segno quello che è scritto nelle sue prescrizioni?

Tu non hai fidelizzato i tuoi clienti se loro preferiscono l'abusiva o la tua concorrente "lecita" perché fa sempre gli sconti!

Tu evidentemente non hai fatto notare le differenze tra te e loro, per esempio facendole un check up con annessa diagnosi!

Evidentemente non hai creato differenziazione fra te e il mercato, non hai fatto vedere in cosa sei diversa, non hai evidenziato le tue specializzazioni, facendo capire che la trova da te e non da altre parti.

Non scendere mai a compromessi di prezzo!

Solo così sarai in grado di individuare il **TUO CLIENTE**, il tuo **TARGET**, cioè i clienti che **COMPRA NO TE SEMPRE E COMUNQUE**, perché si fidano, perché con te si sentono coccolati e valorizzati e che ti chiedono consiglio anche su dove andare in vacanza!

E l'abusiva?

Morto caput! Non ne è più un tuo problema né un tuo pensiero.

Tempo fa mi è stato chiesto: "tu andresti a fare l'igiene dentale da un meccanico?"

Per il nostro settore vale la stessa cosa.

In tutta onestà devo fare un distinguo.

Vale la stessa cosa, sì, è vero! Ma vale solo per le Estetiste che non si sentono artigiane che dispensano servizi a pagamento, ma per **PROFESSIONISTE DELL'ESTETICA** che vogliono essere **IMPRENDITORI**.

È la cliente che vuoi tu quella che ti consiglia di andare dal meccanico perché costa meno degli altri e poi chi se ne frega se fa o non fa il cambio dell'olio, chi se ne frega se quando vado a riprendere la macchina, il sedile, il cambio e lo sterzo sono sporchi di grasso, perché l'importante è spendere meno? Lei non è la tua cliente. **LA TUA CLIENTE È UN'ALTRA.**

Paola P

MADE IN ITALY



winner 2016



LASH EXTENDER NON È UN MASCARA!

Allunga e Volumizza
istantaneamente le ciglia...
Non ci credi? Provalo!!!

PERCHÈ DOVRESTI SCEGLIERCI:

- ✓ NO MINIMO D'ORDINE = NO PRODOTTI INVENDUTI
- ✓ ESCLUSIVITÀ = SOLO PROFESSIONISTI DEL SETTORE
- ✓ PUBBLICITÀ = PRESENTI SU RIVISTE PROFESSIONALI E CONSUMER
- ✓ INNOVAZIONE = NOVITÀ MENSILI
- ✓ DIFFERENZIAZIONE = PRODOTTI UNICI NON PRESENTI IN ALTRI BRAND

NON VENDIAMO PRODOTTO, MA VALORE AGGIUNTO!

Se vuoi saperne di più...

CONTATTACI

info@diomedibeauty.it

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito

www.diomedibeauty.it

Seguici anche su **Facebook**, visita le pagine:

Diomedi Estetica Professionale

PaolaP MakeUp Marche



Formazione **SI**, formazione **NO** **SPECIALE**

La formazione costa, **IL NON FORMARSI COSTA DI PIÙ.**

Ormai il 4 dicembre è lontano, non ne possiamo più di sentire "SI" o "NO", ma in questa occasione utilizziamo la stessa formula!

Si o no?

Formazione si o formazione no? Per rispondere possiamo certo fare il giochino che facevamo da piccoli con le margherite per scoprire se lui o lei ci amava o non ci amava... Non lasciamo che sia il caso a scegliere per noi. Qual è dunque la vera domanda? **VALE LA PENA INVESTIRE SOLDI NELLA FORMAZIONE?**

E quali sono i vantaggi e di investire tempo e denaro in formazione?

La formazione in ambito aziendale è una scelta strategica ben precisa: strutturare la preparazione di imprenditori e dipendenti consente di **RINFORZARE L'IMMAGINE DELL'AZIENDA**, ma anche di configurarsi come una **REALTÀ MODERNA E COMPETITIVA**.

Lo scopo di tutti noi è **EMERGERE TRA LA CONCORRENZA** e muoversi con decisione nel mercato! Ad oggi, la formazione, l'aggiornamento e la riqualificazione professionale sono scelte chiave per un'azienda. Sono strategie indispensabili che portano a **RAFFORZARE** la propria posizione sul mercato. Perché?

Questo avviene perché ci troviamo in una fase storica particolare, in cui è indispensabile che ogni business d'impresa si basi su **COMPETENZE DI ALTISSIMO LIVELLO!**

Oggi non basta avere il centro estetico rinnovato o chic o accogliente o il macchinario super sonico!

Oggi la vittoria la ottieni **SE PUNTI SU DI TE!**

Infatti i soggetti e gli attori del business, quindi tu, quindi noi tutti, dobbiamo adeguarci ai cambiamenti, imparando ad orientarci nel mercato attuale e risultando aggiornati e competitivi.

La formazione **È NECESSARIA** per tutti noi che operiamo in questo particolarissimo settore, che sembra non conoscere crisi, se guardato nel complesso.

Il beauty è un settore che cammina e si evolve. Negli ultimi anni abbiamo visto una sostanziale modifica del concetto di professionalità in cui formarsi e crescere è diventata la scelta che fa **RAGGIUNGERE LA COMPETITIVITÀ**, l'eccellenza e la capacità di emergere sul mercato.

La formazione, insomma, è uno **STRUMENTO DI CRESCITA** non solo individuale ma di tutta l'azienda, in quanto realtà immersa nel mercato e nel tempo.

Basta allora vederti come l'artigiana che mette nel proprio lavoro **"SOLO"** tanta passione!

Fattene una ragione: sei un'imprenditrice e l'imprenditore non affida le proprie cose al caso.

È fondamentale ampliare e ottimizzare le proprie qualifiche, migliorare le proprie competenze, risolvere le problematiche e gestire in modo più funzionale e conveniente anche la parte economica dell'impresa: sono tutti vantaggi che la formazione d'eccellenza porta.

E per te che non sei una SpA, che non hai 55 dipenden-

ti, 3 stabilimenti di cui 1 produttivo e 2 di smistamento merci...

Si... per te che hai una piccola azienda, questo discorso ha un valore ancora più grande.

Formarsi per le piccole imprese, per gli artigiani o le ditte individuali significa essere al passo con la modernità ed avere la mentalità delle grosse aziende!

Significa essere davvero competitivi e volersi accaparrare una **POSIZIONE SOLIDA** sul mercato.

Infatti i benefici comprendono anche quello di costruirsi un elemento di forza tra la concorrenza, lecita ed illecita.

La formazione ha sempre rivestito un ruolo fondamentale nella creazione e mantenimento della figura professionale di ciascuno, soprattutto in figure artigianali come te.

Adesso, il professionista della bellezza non è più solo un operatore pratico, con tanta passione e amore per il proprio lavoro e per le proprie clienti.

Ti conosco e so che ogni cliente affezionata ha una storia, te la racconta, ti fa entrare in empatia con lei e ti emoziona, ti fa arrabbiare, ti rende orgogliosa perché grazie a te si sente più bella, più sicura di sé, più forte e anche coccolata!

Allora te lo ripeto...

Adesso, il professionista della bellezza non è più solo un operatore pratico, con tanta passione e amore per il proprio lavoro e per le proprie clienti, ma è il **MANAGER CHE GESTISCE LA SUA ATTIVITÀ** nella sua



IL NUOVO METODO BRASILIANO PER L'EPILAZIONE INTEGRALE

CATTURA I PELI CORTISSIMI

ALLUNGA I TEMPI DI RICRESCITA

ACCAREZZA ANCHE LE PELLI PIÙ SENSIBILI



Diffida dalle imitazioni

**NO VENDITA ONLINE
NO VENDITA A PRIVATI**

-NON PARLIAMO DI CERA, MA DI
SISTEMA DI DEPILAZIONE

-FORMULAZIONI ESCLUSIVE

-PERCORSO FORMATIVO RICORRENTE
E GRATUITO

-PROFESSIONALIZZA IL SISTEMA DI
EPILAZIONE

-FIDELIZZA I CONSUMATORI

-INCREMENTA I GUADAGNI

-TI DIFFERENZIA DALLA CONCORRENZA



DEVO AGGIUNGERE ALTRO?

interezza. Quindi sarebbe davvero la svolta per tutti noi comprendere che, seppur fondamentale, non basta più la formazione di base impartita nelle scuole!

Per chi come me e come te crede ed ama fortemente il proprio lavoro la "VERA" formazione inizia proprio dopo la scuola.

È un'esigenza ed un obbligo investire nel proprio aggiornamento professionale nel momento in cui, nonostante la crisi, il settore del beauty non molla di un centimetro!

Se attorno a te vedi centri che non risentono della crisi economica che in Italia oramai ci attanaglia da quasi 10 anni, forse il problema non è la crisi, ma cosa facciamo noi per raggiungere i nostri obiettivi!

Come ci attiviamo insomma per saltare gli ostacoli.

Immagino che uno dei pensieri che potrebbe frullarti nella testa è: parli bene caro Diego, ma la formazione costa!

Tralasciamo per un attimo un fatto importantissimo: noi di Diomed Beauty ci impegniamo tutto l'anno con un ricchissimo percorso formativo a tutto tondo che vede almeno 2/3 degli appuntamenti garantiti **A COSTO 0!!!**

Dicevo appunto...tralasciamo e passiamo a valutare i rischi e quindi i **COSTI** della rinuncia alla formazione.

Cosa si rischia nel non curare l'aggiornamento?

Negli ultimi anni si è modificato il concetto di beauty. Non è più solo cura della bellezza esteriore, ma è divenuto un vero e proprio benessere psicofisico e mentale.

La ricerca di prodotti il più naturali possibile, è una richiesta del consumatore.

Anche in quest'ambito, chi non cura l'aggiornamento e le variazioni delle nuove tendenze di mercato rischia di offrire un servizio vecchio che non risponde più alle esigenze del mercato.

Spetta al professionista curare nei minimi dettagli il centro, i prodotti, le tipologie di trattamento offerte, **LA SICUREZZA DELLA QUALITÀ DEI PRODOTTI** utilizzati, la attualità anche nell'approccio con il cliente, nella gestione del cliente, le **"CAMPAGNE"** da attivare per

attirarne di nuovi. Oggi il consumatore è molto informato ed attento, compie scelte oculate ed è un suo diritto pretendere lo stesso dal professionista a cui si rivolge.

In generale la formazione della maggior parte dei professionisti del nostro settore è buona, ma questo non vuol dire che si debba o **SI POSSA VIVERE DI RENDITA**, anzi ci deve essere sempre uno stimolo per migliorare. Chi si sente per così dire **"ARRIVATO"** e si ritiene un **"MAESTRO"** pecca, a parer mio, solo di **PRESUNZIONE**.

Il volersi mettere in gioco in un confronto costruttivo con i colleghi nei corsi di aggiornamento non è invece sinonimo di presunzione, ma, al contrario, di grande umiltà ed immensa professionalità.

Chi non ha il marito o un amico o un fratello che la domenica verso le 14.00 non si piazza sul divano, davanti alla televisione per godersi le gare o di MotoGP o di Formula1?

Non lo hai mai sentito parlare di aerodinamica, di alettoni, di cambio gomme, ecc ecc? Le case automobilistiche mica utilizzano due anni consecutivi la stessa automobile?

Ed è facile immaginare il perché.

In termini di materiali, di consumi e di tutto ciò che rende un'auto migliore dell'altra perché più leggera, più aerodinamica, più veloce ci sono sempre rivoluzionarie innovazioni.

Se la Ferrari vuole competere con la McLaren, o viceversa, deve essere **"SEMPRE SUL PEZZO!"**

Costa aggiornarsi? Sì, a volte sì.

Ma se ti aggiorni vinci e sali sul podio ed essere sul podio ti fa guadagnare, mentre perdere in continuazione? Anche quello ha un costo.

Questo costo ha un nome ben specifico in economia ed è **COSTO OPPORTUNITÀ**.

Il costo opportunità è il costo derivante dal mancato sfruttamento di una opportunità.

Il costo opportunità è ciò a cui si deve rinunciare per effettuare una scelta ritenuta "economica"!

Insomma, in parole povere, se decidi di non spendere tempo e denaro quindi di non investire in una opportunità come la formazione, non credere di non aver perso comunque dei soldi!

In realtà infatti, avrai perso tutti i soldi che sfruttare quella possibilità ti avrebbe fatto avere!

Per non scalficare del tempo o dei soldi, sacrifici tutti gli altri soldi che entrerebbero nelle tue tasche e sacrifici la tua **CRESCITA PROFESSIONALE** in generale! Crescere è sempre un bene, mai un male.

Lo stesso discorso vale per il confronto con altre professioniste come te o diverse da te che i momenti di formazione ti permette di avere.

La formazione è un arricchimento e l'arricchimento è **UN PLUS**, un valore aggiunto, sempre!

Come dicevo qualche riga fa, Diomed Beauty offre in continuazione un percorso formativo invidiabile e davvero ricco.

Per questo, continuando a leggere il giornalino che hai nelle mani, troverai la sezione **"PERCORSO FORMATIVO"** con tutte le date dei nostri appuntamenti.

Noi, dal canto nostro, siamo perennemente aggiornati e sempre con un occhio sul mercato alla ricerca di aziende con cui iniziare una partnership all'insegna del feeling e della crescita, **NOSTRA, VOSTRA E LORO!**

Scegliamo accuratamente aziende che prevedano e offrano formazione perché riteniamo che davvero essere sempre formati ci faccia emergere e vincere!

Per la serie: **SE NON TI FORMI, TI FERMI!** Vorrei chiudere come farebbero Elio e le storie tese...

"Puoi dir di sì, puoi dir di no, ma questa è la vita!" Tu vuoi vivere o sopravvivere?

I VANTAGGI *Ti ricordiamo che...*

Diomed Beauty non si ferma mai, soprattutto di fronte ai problemi!



NOI TI OFFRIAMO VANTAGGI CHE GLI ALTRI NON TI DANNO!

1 DIFFERENZA

Ti consigliamo solo prodotti che possano **DIFFERENZIARTI**

2 ESCLUSIVITÀ

Ti garantiamo l'**ESCLUSIVITÀ**, infatti il canale di vendita è **ESCLUSIVAMENTE PROFESSIONALE** quindi **NON VENDIAMO A PRIVATI**.

3 PERSONALIZZAZIONE

Ti consigliamo strategie **SU MISURA**, adatte alla **TUA REALTÀ**, per rendere il tuo business **VINCENTE**.

4 LIBERTÀ

Non imponiamo **MAI MINIMI D'ORDINE**.

5 PROFESSIONALITÀ

Siamo persone **COMPETENTI** e con **ESPERIENZA** capaci di assisterti nelle fasi di **PRE** e **POST** vendita, e durante tutto l'utilizzo dei prodotti;

6 FORMAZIONE

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**

CAMBIEREMO I PRODOTTI CON ALTRI A TUA SCELTA!!!



SUCCESSI *La formazione?* *Il nostro PANE quotidiano!*

Come potevamo non mettere alcune **delle immagini dei nostri corsi formativi?!**

Queste foto **IMMORTALANO** momenti che fanno grande il nostro orgoglio e che ci spingono a **FARE SEMPRE DI PIÙ!**
È vero sì, che vi supportiamo offrendovi prodotti di alta qualità ma, la nostra sfida più grande (visto che vendere prodotti pensandoci bene è la cosa più semplice), è quella di **PREPARARVI ACCOMPAGNANDOV**i nel corso di tutto l'anno con momenti di formazione che vi rendano delle professioniste davvero **SPECIALIZZATE**.
VOI SIETE LE PROTAGONISTE INDISCUSSE DI QUESTA NOSTRA GRANDE SFIDA.

Una sfida in cui abbattete le vostre resistenze e le vostre paure e vi lasciate andare aprendovi **A NUOVE CONOSCENZE**, tecniche e strategie.

Ecco una **CARRELLATA** di alcune delle foto scattate durante **I NOSTRI INCONTRI...**

Forse varrebbe **LA PENA ESSERE IMMORTALATA** in uno di questi scatti **NON PER ESSERE POSTATA** ma perché questo vorrebbe dire **INIZIARE UN PERCORSO** che vi porterà ad una vera **DIFFERENZIAZIONE!!**



Grazie...

...di cuore!

Se vuoi saperne di più...

CONTATTACI

info@diomedibeauty.it

Per rimanere sempre aggiornati su novità e promo visita il sito

www.diomedibeauty.it

Seguici anche su **Facebook** visita le pagine:

Diomed Estetica Professionale

Bcl Spa Marche





FORMAZIONE

Diomed Beauty ti forma! I CORSI CHE NON PUOI PERDERE!

Cara Estetista,
Diomed 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 Diomed Beauty ti offre.**

I corsi del mese di **GENNAIO**

Corso DIAGNOSI e MASSAGGIO VISO workshop Sede Diomed Beauty
9-10 GENNAIO



Corso DIAGNOSI e MASSAGGIO VISO WORKSHOP 9-10 GENNAIO 2017
Sede Diomed Beauty Porto Sant'Elpidio via Palestro, 50

Corso teorico/pratico sugli inestetismi del viso:
Definizione e manifestazione • Origine fisiologica dei vari inestetismi
Cosa significa per l'estetista intervenire per contrastare l'inestetismo
Idratazione-Ph-Film Idrolipidico • Diagnosi pratica di gruppo
Confronto e dibattito • Esercitazione a coppie

IN COLLABORAZIONE CON BEAUTY SPA natural resources

Il corso teorico / pratico per chi vuole approfondire le metodologie di diagnosi del viso e del corpo, con lezioni teoriche ed applicazioni pratiche sul campo.

Corso MAKE UP da SERA Sede Diomed Beauty
15-16 GENNAIO



Corso Make Up da Sera
Durata 2 giorni
Domenica 15 / Lunedì 16 Gennaio

DOMENICA 15 GENNAIO
- Studio del viso e delle parti del corpo
- Correzione dell'asimmetria del viso e degli occhi
- Fondotinta base
- Esercitazione pratica

LUNEDÌ 16 GENNAIO
- Contouring leggero
- Fardazione pratica
- Realizzazione di un make-up

presso Diomed Beauty s.r.l. via Palestro, 50 - PORTO SANT'ELPIDIO - 0734.300904

È un corso adatto a chi ha già frequentato un corso base. Si articola sulle diverse tecniche di make-up che si possono utilizzare per la realizzazione di un trucco sera che sia in perfetta sintonia con l'evento, l'abito e lo stile della cliente. Protagonista indiscusso di questo corso è indubbiamente lo Smoke Eye, rivisitato in diverse interpretazioni.

Corso "Winner Training" Hotel TIMONE, Porto S. Giorgio
22-23 GENNAIO



2° CORSO MASTER "Beauty Personal Branding" CORSO WINNER TRAINING
Durata: **2 gg e 1 notte**
GENNAIO

ALLENARSI A VINCERE!
Motivazione e Azioni, per sfruttare al massimo le TUE potenzialità per vincere nel mercato Beauty! ECCO LA RICETTA DI UN CORSO CHE TI FARÀ FARE LA DIFFERENZA. Sono due giorni nei quali imparerai a rinforzarti, ed agire. Effettuerai il test "EGOGRAMMA" in grado di definire i tuoi punti di forza. Individualizzerai azioni utili e migliorative e soprattutto pratiche...in grado di determinare il tuo successo personale e professionale.

Il corso dedicato a chi vuole esprimere la propria attività al massimo, impiegando le più innovative tecniche del "Personal Branding" insieme all'esperto **Maurizio De Lucchi**, creatore del metodo "Beauty Personal Branding".

Skin's MASTER "GRANDI ZONE" Hotel AMBASCIATORI, Riccione
29 GENNAIO



MASTER DI SPECIALIZZAZIONE GRATUITO GRANDI ZONE
INFO: Diego 334.1494778 info@diomedbeauty.it

29 GENNAIO RICCIONE

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!

Skin's Corso Base METODO EPILAZIONE Sede Diomed Beauty
30 GENNAIO



Lunedì 30 GENNAIO
Diomed Beauty / PORTO SANT'ELPIDIO
CORSO BASE NUOVO METODO EPILAZIONE SKIN'S BEST BRAZILIAN WAXING

SESSIONE MATTUTINA DALLE 9.30 ALLE 12.30
SESSIONE POMERIDIANA DALLE 14.30 ALLE 17.30

INFO: Diego 334.1494778 info@diomedbeauty.it Via Palestro, 50

Lieti di presentarvi l'inimitabile SKIN'S 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.

I corsi del mese di **FEBBRAIO**

Corso BEAUTY SPA CORPO Sede Diomed Beauty
5-6 FEBBRAIO



Corso BEAUTY SPA CORPO 5-6 FEBBRAIO 2017
Sede Diomed Beauty Porto Sant'Elpidio via Palestro, 50

Corso teorico/pratico su:
prodotti, trattamenti, diagnosi, protocolli, problematiche e manualità specifiche

IN COLLABORAZIONE CON BEAUTY SPA natural resources

Corso MAKE UP Sposa Sede Diomed Beauty
12 - 13 FEBBRAIO



Corso Make Up Sposa
Durata 2 giorni
Domenica 12 / Lunedì 13 Febbraio

DOMENICA 12 FEBBRAIO
- Fardare gli occhi
- Studio dell'incorniciatura e dell'abito
- Applicazione e trucco della base
- Esercitazione pratica

LUNEDÌ 13 FEBBRAIO
- Studio della divisione viso e il trucco
- Esercitazione pratica
- Realizzazione di un make-up occasionale
- Realizzazione di un make-up economico

presso Diomed Beauty s.r.l. via Palestro, 50 - PORTO SANT'ELPIDIO - 0734.300904

Corso "Emotional Beauty" Hotel TIMONE, Porto San Giorgio
19 - 20 FEBBRAIO



MASTER "Beauty Personal Branding" CORSO EMOTIONAL BEAUTY COMMUNICATION
Durata: **2 gg e 1 notte**
19-20 FEBBRAIO

EMOTIONAL BEAUTY COMMUNICATION
Due giorni ed una notte per scoprirvi, riconoscerli e imparare a comunicare in maniera più efficace. Il cliente ha necessità emotive ed emozionali molto importanti, ed è determinate saperle interpretare per avere una marcia in più. Ogni persona ha un proprio linguaggio emozionale che imparando ad utilizzare, cambierà in meglio i tuoi risultati sia in campo lavorativo che in quello personale. Il corso ti donerà consapevolezza circa te stessa e circa la tua "strategia" determinante per definire il tuo PERSONAL BRAND e divenire "attraente".

Corso DA DEFINIRE Sede Diomed Beauty
27 FEBBRAIO



DIOMEDI beauty
Trucchi per estetista professionale

E i corsi **NON FINISCONO QUI...**



E la formazione continua anche nei mesi di **Marzo e Aprile!**

I corsi del mese di **MARZO**

...e di **APRILE**

Corso ACCONCIATURE 1° Livello
Sede Diomed Beauty
12 - 13 - 14 MARZO

Dom: 12 / Lun: 13 / Mar: 14 Marzo
Corso Acconciature 1° LIVELLO
Durata 3 giorni

OBBIETTIVO DEL CORSO:
È un corso che permette di ottenere la conoscenza di base per lo styling e la penna acconciatura. Attraverso lo studio della struttura e della consistenza dei capelli si utilizzeranno piastre, pironi e spazzoli per ottenere il look giusto per qualsiasi occasione.

presso Diomed Beauty s.r.l.
via Palestro, 50 - PORTO SANTELPIDIO - 0734.300904

Corso "Beauty Personal Branding"
Hotel TIMONE, Porto San Giorgio
12 - 13 MARZO

MASTER "Beauty Personal Branding" CORSO 4° CORSO
BEAUTY PERSONAL BRANDING
12-13 MARZO

Durata: 2 gg e 1 notte
BRAND IDENTITY

Imparerai come valorizzarti, diventare attrattiva, conquistare nuovi clienti, con il più moderno metodo di MARKETING PERSONALE. Ecco gli obiettivi dell'ultimo corso. L'appuntamento di due giorni è ideato per svelarti le più aggiornate tecniche di Digital Marketing. L'obiettivo è farti comprendere come smettere di "VENDERCI PER INIZIARE A FARE".
"COMPRARE". Questo sarà il corso di "chiusura" del Master, nel quale si tireranno le somme e sarai pronta ad entrare in azione ed ottenere il desiderato R.O.I.

Corso MAKE UP Fotografico
Sede Diomed Beauty
2 - 3 APRILE

Domenica 2 / Lunedì 3 Aprile
Corso Make Up FOTOGRAFICO
Durata 2 giorni

DOMENICA 9 APRILE
- Elementi della luce artificiale sul viso
- Correzione e illuminazione del make-up
- Impacchettamento e presentazione
- Risultato: lucido e semilucido
- Preparazione e impacchettamento del look
- Nude Look
- Esibizione pratica

LUNEDÌ 10 APRILE
- Studio del make-up in base all'abbinamento
- Make-up estetico
- Esibizione pratica
- Realizzazione di un make-up

presso Diomed Beauty s.r.l.
via Palestro, 50 - PORTO SANTELPIDIO - 0734.300904

Saremo a fianco dei nostri brand al COSMOPROF BOLOGNA
Vieni a trovarci!

50th ANNIVERSARY
COSMOPROF WORLDWIDE BOLOGNA

COSMOPROF MARCH 2017 17-20
COSMOPACK 16-19
COSMOPRIME 16-19
BOLOGNA (ITALY)
FAIR DISTRICT
A NEW WORLD FOR BEAUTY
BOLOGNA LAS VEGAS HONG KONG

Info e Prenotazioni

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



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

www.diomedibeauty.it
Diomed Estetica Professionale

Skin's MASTER "CLASS SKIN'S"
Hotel AMBASCIATORI, Riccione
26 MARZO

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE GRATUITO
MASTER CLASS SKIN'S

INFO: Diego 334.1494778
info@diomedibeauty.it
26 MARZO RICCIONE

Skin's Corso Base "NUOVO METODO EPILAZIONE"
Sede Diomed Beauty
27 MARZO

Lunedì 27 MARZO
Diomed Beauty / PORTO SANTELPIDIO
CORSO BASE NUOVO METODO EPILAZIONE SKIN'S
BEST BRAZILIAN WAXING

SESSIONE MATTUTINA DALLE 9.30 ALLE 12.30
SESSIONE POMERIDIANA DALLE 14.30 ALLE 17.30

INFO: Diego 334.1494778
info@diomedibeauty.it
Via Palestro, 50

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 **MAGGIO** per aggiornarti su tutto quello che **DOVRESTI SAPERE** e che gli altri **NON TI DICONO**.

Team Diomed Beauty