

FOCUS

**Il Natale...
Quando arriva
ARRIVA!!!**

pag. 2

SPECIALE

**DIVIETO
di fare
SCONTI!!!**

pag. 4

FORMAZIONE

**Con NOI di
Diomed Beauty
prima CONOSCI
e poi SCEGLI!!!**

pag. 7

LA GAZZETTA DELL'ESTETICA

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

Settembre/Dicembre 2017 - N. 4 - Quadrimestrale

Diomed Beauty

PRODOTTI - SERVIZI - FORMAZIONE

PER IL SUCCESSO DEL CENTRO ESTETICO

diomed **Beauty** News

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



segue a pag. 6

**Il Natale...
Quando Arriva ARRIVA!!!**

"Come EVITARE che sia una PALLINA del tuo ALBERO DI NATALE, che cadendo e PIOMBANDO sulla tua TESTA, ti RISVEGLI facendoti accorgere che le FESTE sono ARRIVATE!"

Con questa nuova edizione del giornalino in mano, sedute sulle vostre poltrone con l'aria condizionata accesa per via della calura estiva che ancora vi perseguita...

segue a pag. 2

**DIVIETO
di fare SCONTI!!!**

SPECIALE

"Come CREARE delle OFFERTE IRRESISTIBILI senza bisogno di fare sconti sensazionali. Forse ti SEMBRERÀ IMPOSSIBILE, ma anche TU PUOI FARLO."

Voglio iniziare a parlarvi dell'argomento "offerte" analizzandolo sia dal punto di vista dell'acquirente che da quello del venditore...

segue a pag. 4

**Con NOI di
DIOMEDI BEAUTY
prima CONOSCI e poi
SCEGLI!!!**

FORMAZIONE

I corsi che non ti puoi perdere! Avete fatto il pieno di energie durante le vacanze estive? Noi sì, siamo CARICHISSIMI e pronti a proporvi un calendario ricco di appuntamenti...

segue a pag. 7

EDITORIALE

Care Estetiste, ben ritrovate con la quarta uscita del nostro giornalino d'INFORMAZIONE sul mondo dell'estetica professionale, che ha come obiettivo quello di tenervi **SEMPRE AGGIORNATE**, introducendo ogni volta nuovi argomenti che possano **AIUTARVI a RIFLETTERE!**

Quando ho pensato a come poter aprire questa nuova edizione mi è venuto in mente di non essermi mai presentato, lo devo fare perché se alcune di voi mi conoscono abbastanza bene, altre mi conoscono molto meno, e addirittura qualcuna si ritrova in mano questo giornalino senza sapere di chi è la penna che lo scrive.

Prima di presentarmi voglio però rendervi partecipi di un piccolo ma **SIGNIFICATIVO CAMBIAMENTO**, e ho pensato che questa fosse l'occasione giusta per farlo. La nostra azienda sta vivendo un momento molto importante, di **TRASFORMAZIONE E CRESCITA**, per questo abbiamo sentito la necessità di **LASCIARE IL VECCHIO LOGO**

che ci ha accompagnati sin dall'inizio di questa sorprendente avventura, per **IDEARNE UNO NUOVO** capace di comunicare quello che facciamo e del quale vi parlerò tra poche righe!

Intanto vi dico chi sono io.

Mi chiamo **DIEGO MARINELLI**, da nove anni lavoro nel settore dell'estetica professionale e sono arrivato a fare questo lavoro dopo essermi occupato per anni di tutt'altro.

All'inizio l'attività è partita offrendo articoli monouso che si potevano contare sul palmo di una mano e ora, a distanza di qualche anno, oltre a offrire un'ampia scelta di prodotti, io e il mio team **STIAMO TRASFORMANDO** il nostro lavoro e la nostra **MISSION AZIENDALE**.

Il nostro interesse non è fare **"VENDITE SPOT"** momentanee ed economicamente vantaggiose, e non è neanche appropriarci del vostro magazzino, quello che facciamo è **FORMARE** delle **PROFESSIONISTE** che vogliono sentirsi realizzate e che vogliono crescere e far crescere la propria attività. La continua **EVOLUZIONE** che stiamo vivendo ha reso necessario il **CAMBIO** del **NOSTRO LOGO**.

Il nome "Diomed Beauty" resta invariato, ma in aggiunta troverete un messaggio che vuole comunicare che, **OLTRE A PRODOTTI** attentamente ricercati e selezionati, **OFFRIAMO SERVIZI** sempre più completi e organizziamo continuamente **APPUNTAMENTI FORMATIVI**.

Come ottenere grandi risultati e tante soddisfazioni insieme a noi? Basta unire la vostra **CURIOSITÀ** e la vostra forza di **VOLONTÀ** alla nostra formazione. Non posso dilungarmi oltre raccontandovi la mia storia personale oltre che lavorativa, ma avrete presto l'occasione di scoprire molto di più! Intanto non voglio rubare altro tempo alla vostra lettura, questa volta vi parlerò, aprite bene gli occhi, di **NATALE** e vi racconterò anche di come fare promozioni che abbiano risultati assicurati e che non diano la sensazione di essere delle trappole o degli **SCONTI FARLOCCHI**.

Non mi resta altro che augurarvi buona lettura e ricordarvi di seguire la nostra pagina **FACEBOOK** e il nostro profilo **INSTAGRAM** e, per rimanere sempre aggiornate, visitate il nostro **SITO INTERNET!**

A presto!
Diomed Beauty

www.diomedibeauty.it e

Diomed Estetica Professionale

diomed_beauty



**ORLY
presenta**

**ORLY
GELFX®**

CONTATTACI

Se vuoi saperne di più...
Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito
Seguici anche su Facebook, visita le pagine:

**L'UNICO SOAK-OFF GEL TUTTO
DA RICOPERTURA IN UNO**

PER RINFORZARE E PROTEGGERE LE UNGHIE NATURALI

www.diomedibeauty.it info@diomedibeauty.it

Diomed Estetica Professionale

Smalti ORLY Marche



FOCUS

Il Natale... Quando Arriva ARRIVA!!!

"Come **EVITARE** che sia una **PALLINA** del tuo **ALBERO DI NATALE**, che cadendo e **PIOMBANDO** sulla tua **TESTA**, ti **RISVEGLI** facendoti accorgere che le **FESTE** sono **ARRIVATE!**

Con questa nuova edizione del giornalino in mano, sedute sulle vostre poltrone con l'aria condizionata accesa per via della calura estiva che ancora vi perseguita, vi starete chiedendo se i vostri occhi abbiano delle **ALLUCINAZIONI** o se davvero c'è scritta la parola **NATALE**.

State tranquille, non dovete prenotare nessuna visita dal vostro oculista e non dovete nemmeno preoccuparvi del mio stato di salute, perché anche in questo caso voglio **RASSICURARVI**, non sono stato colpito da nessuno stato confusionale improvviso: voglio sul serio **PARLARVI DI NATALE!**

S.O.S CONSUMISMO!

Devo ammettere in tutta onestà che quello che sto per dirvi rientra nella logica del consumismo che dilaga nella nostra società. Di questa tendenza noi siamo vittime ma anche artefici, quindi da spettatori e da protagonisti quali siamo, possiamo osservare senza troppa fatica come sia diventato incalzante il ritmo dello schema:

acquisto-consumo-distruzione-sostituzione.

Basti pensare ai banconi dei supermercati dove senza alcuna sosta si susseguono panettoni di Natale, ciambelle di carnevale e colombe di Pasqua, e noi ci ritroviamo a banchettare sgranocchiando il torrone e tenendo già in mano un pugno di castagnole!

Tutti cerchiamo di riconoscere e di sfuggire a questo spietato **SISTEMA DELL'ETÀ MODERNA**, ma alla fine poche volte ci riusciamo davvero. Pensate a quante volte avete commentato con sdegno la scelta del vivaio o del centro commerciale vicino casa, che a metà ottobre allestisce un'intera zona con alberi di Natale, statue del presepe, luci e palline colorate.

Le prime volte ci siete passate vicino e, con la coda dell'occhio, avete sbirciato le cose esposte, ma avete deciso di tirare dritto per la vostra strada ferme nella vostra convinzione che quei farabutti avrebbero dovuto aspettare un bel po' prima di vedervi varcare la soglia.

Peccato che i vostri propositi siano andati a farsi benedire al terzo vostro passaggio davanti al luccicante negozio che avevate tanto demonizzato fino a qualche giorno prima.

RISULTATO? Vi siete ritrovate in una domenica di fine ottobre, in coda a pagare, con in mano un cestino colmo di tante bellissime decorazioni natalizie, e con la soddisfazione di aver potuto fare i vostri acquisti quando la scelta era ancora vastissima! E poi che bello essere catapultate nel **MAGICO MONDO DEL NATALE** e pensare che questa sensazione continuerà ancora per due mesi!

Ho voluto farvi un semplice esempio, perché voglio farvi capire che questo è solo un gioco di parti e che voi siete sì **ACQUIRENTI**, ma anche **TITOLARI DI UN'ATTIVITÀ** economica che deve tenersi al passo coi tempi e che in alcuni casi devi cercare anche di precorrerli.

Mettetevi in testa che in tutte le attività, e quindi anche nella vostra, vale la regola del **"CHI ARRIVA PRIMA MEGLIO ALLOGGIA"** e gli altri, quelli che arrivano dopo, nella testa dei consumatori passano in secondo piano e **RACCOLGONO** soltanto le **BRICIOLE** di quello che resta.

IL TEMPO VOLA, IL NATALE ARRIVA E VOI... NON DOVETE CADERE DAL PERO!

Per darvi un quadro completo vi dirò quali sono le ragioni per cui dovete subito attivarvi e vi darò anche alcuni suggerimenti su come farlo.

Ecco tutto quello che non dovete assolutamente trascurare

1 - L'ADDOBBO DEL VOSTRO ISTITUTO

Perché l'atmosfera del Natale piace proprio a tutti, grandi e bambini, e tu devi contribuire a infondere la magia delle feste nelle tue clienti.

Ricordo che quando ero piccolo io il Natale aveva ufficialmente inizio l'8 dicembre ed era un giorno speciale che aspettavo con ansia, perché finalmente avrei addobbato con mia madre l'albero e perché il paese si sarebbe illuminato a festa. Uscivo con la scusa di dover andare alla cartoleria sotto casa, e mentre passeggiavo me ne stavo con il naso all'insù ad ammirare quelle fantastiche lucine ed ero rapito

dalle vetrine dei negozi che avevano abbandonato il grigiore di sempre per lasciare spazio a Babbi Natale, slitte, renne e alle tante palline e luci colorate.

Pensate che **TRISTEZZA** se con quella gioia nel cuore, fossi entrato in un negozio dove niente e nessuno richiamasse lo spirito del Natale, sarebbe stato un po' come vedersi staccare la spina dello stereo mentre con gli occhi socchiusi si ascolta la propria musica preferita.

Voi nel vostro istituto dovete far rivivere la **MAGIA DEL NATALE** anche a chi più bambino non è, e dovete farlo addobbando in negozio con la stessa puntualità con cui da bambini aspettavate la mezzanotte per scartare i regali. Sprigionate quindi la vostra fantasia e lasciate che per qualche settimana il vostro centro venga travolto dallo spirito natalizio.

COME? Addobbando la **VETRINA ESTERNA** se ne avete una o semplicemente l'**INGRESSO** del vostro istituto, allestendo la sala d'attesa e il bancone con decorazioni natalizie che rendano piacevole e allegra la permanenza nel vostro istituto.

2 - LE OFFERTE PENSATE AD HOC PER IL NATALE

Perché se non vi **ORGANIZZATE PER TEMPO** e non pensate ai possibili regali che le clienti potrebbero acquistare da voi, sicuramente avete da **PERDERE UN GUADAGNO** immediato. Per questo motivo dovete essere pronte a offrire delle soluzioni per tutte le tasche, con trattamenti regalo che vadano dai **30€** fino a **200€** e oltre, e per far sapere alle vostre clienti che da voi troveranno il **REGALO PERFETTO**, lo dovete comunicare.

Per capire come, partiamo dall'inizio.

Cominciate fin da subito a mettere a punto dei trattamenti pensati proprio per le feste natalizie, alcuni più generici, altri **ADATTI** al periodo in questione.

Pensate per esempio quanto potrebbe essere gradito e utile un trattamento viso purificante capace di spazzare via i segni degli eccessi fatti a tavola. Scegliendo i servizi da offrire come **SOLUZIONI REGALO**, dovete sempre pensare che questi verranno **'SCARTATI' SOTTO LE FESTIVITÀ**, quindi una connessione con gli stravizi delle feste avrebbe sicuramente senso. Investite in **COMUNICAZIONE** e questo non significa che dovete destinare a questo scopo chissà quali **CIFRE STRATOSFERICHE**.

Per mettere a conoscenza le vostre clienti delle tante idee regalo che proponete, affidatevi a un grafico per stampare delle locandine che descrivano dettagliatamente le tante idee regalo che proponete e che metterete in **BELLA MOSTRA** nella vostra sala d'attesa.

Usate anche i social network che hanno un **GRANDISSIMO POTENZIALE**, perché a costo zero arrivano contemporaneamente a un numero consistente di persone.

CREATE UN EVENTO, magari un aperitivo, che possa coinvolgere le vostre clienti e che vi permetta di presentare le vostre idee regalo per il Natale e mi raccomando, fatelo non oltre la metà di novembre!

3 - IL TEMPO A DISPOSIZIONE VA SPREMUTO COME UN LIMONE

Perché se è vero che con il **CONSUMISMO** tutti i bisogni vengono percepiti in modo anticipato, allora è altrettanto vero che voi dovete fare la mossa giusta al momento giusto.

Se di Natale si comincia a parlare a novembre e nei casi più esasperati anche ottobre, voi non potete essere da meno!

Quello che voglio dire è che non dovete iniziare a fare l'addobbo due mesi prima, ma sicuramente già da inizio novembre le idee regalo e quindi le locandine devono essere pronte. Dovete **CAVALCARE L'ONDA** perché potrebbero

BCL SPA
BE CARE LOVE
PRESENTA
100% QUALITÀ PROFESSIONALE
ESSENTIAL OILS
AROMATERAPIA BIOLOGICA & CURA DELLA PELLE

CREDIAMO CHE OGNI PERSONA MERITI DI AVERE UNO STILE DI VITA SALUTARE, FELICE E POSITIVO. PER QUESTO FORMULIAMO I PIÙ PURI ED EFFICACI OLI ESSENZIALI, 100% NATURALI, PROVENIENTI DALLE COLTIVAZIONI SOSTENIBILI DI TUTTO IL MONDO.

2015 READERS' CHOICE AWARD
1% FOR EDUCATION
CERTIFIED ORGANIC INGREDIENTS
MADE IN USA
cruelty free
PURE 100% NATURAL
PARABEN FREE

- SENZA solfati • SENZA parabeni • SENZA ogm • SENZA ftalati
- SENZA conservanti aggressivi • NON testati su animali

Ricordati che...
100% SODDISFAZIONE GARANTITA

NATURAL REMEDY™
Professional Manicure & Pedicure

Se vuoi saperne di più...

CONTATTACI

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito

info@diomedibeauty.it

www.diomedibeauty.it

Seguici anche su Facebook visita le pagine:

[BCL - SPA Marche](#)

[Diomedi Estetica Professionale](#)

[diomedi_beauty](#)

capitarvi clienti che fanno regali all'ultimo minuto (magari il giorno stesso della vigilia), ma anche clienti che vogliono partire per tempo e scegliere con calma il "PENSIERO PERFETTO" evitando l'affannata caccia agli acquisti degli ultimi giorni.

Voi dovete essere capaci di vendere a entrambe le tipologie e dovete sfruttare il lavoro di persuasione fatto dai mass media che, almeno un mese prima del Natale, tra le altre cose, ci fanno vedere in tv la pubblicità che dice: "A Natale voglio solo Ciccio bello!" trasformando le vostre tenere creature in una schiera di bambini piagnucolanti.

Voi dovete essere sempre pronte a offrire il regalo di Natale giusto, pure se avete buttato la zucca di Halloween solo una settimana prima! Perché ricordatevi che i nostri ritmi di vita sono influenzati dalle mode, dei tempi e dagli scopi di lucro.

4 - ARRIVARE PRIME NON È LO STESSO DI ARRIVARE SECONDE

Perché ognuno di noi ha un **BUDGET** da destinare ai regali di Natale e una lista di persone cui donarli e, una volta fatti tutti gli acquisti e finiti soldi da spendere, le vostre possibilità di vendere... rasentano lo zero!

Se una persona arriva nel vostro istituto e non vede nessuno spunto per fare dei regali di Natale, state pure certe che nell'80% dei casi **NON VI CHIEDERÀ NULLA** e andrà a spendere i suoi soldi comprando intimo, profumi, utensili per la cucina e chi più ne ha più ne metta. Poi a dirla tutta, a livello psicologico, un conto è diluire le spese per i regali iniziando a farli per tempo, un conto è **SPENDERE TUTTI SOLDI** nel giro di pochi giorni.

Preparandovi e comunicando sarete in grado di portare le clienti ad acquistare qualche settimana prima del Natale e vi stupirete nel vedere quanto siano predisposte a scegliere con cura e a spendere!

5 - COME CONFEZIONARE DEI PACCHETTI DA EFFETTO WOW ANCHE QUANDO DI FISICO C'È BEN POCO

Perché piace a tutti, nessuno escluso, scartare i regali, e voi dovete **ORGANIZZARVI** anche in questo senso.

È proprio il caso di dire che **"SE VESTI BENE UN BASTONE LO FAI DIVENTARE COME UN PAVONE"**, quindi voi che state vendendo dei regali dove protagonista sarà il lavoro fatto con le vostre mani, dovete valorizzarli ancora di più curando nei minimi dettagli il modo in cui confezionarli.

Absolutamente **BANDITI** i biglietti da visita con la scritta "buono manicure, pedicure etc" o con apposta in un angolo la cifra che si può spendere, e consegnati a mano o in un tristissimo sacchetto. Vi consiglio invece di far stampare dei biglietti che oltre ad avere il logo del vostro istituto in bella vista, dovranno ancora una volta richiamare con qualche tipo di stampa, disegno o figura, il Natale e l'anno in corso!

Parliamo di un investimento **QUASI RIDICOLO**, ma che comunica l'attenzione ai dettagli che avete... su questi biglietti potrete scrivere in base all'evenienza, il tipo di regalo che si va a donare e poi, non confezionatelo limitandovi a buttarlo in una busta, il più delle volte sproporzionata rispetto alle piccole dimensioni del biglietto!

Acquistate invece delle scatoline, delle carte, dei fiocchi e dei nastri particolari, e unite a queste cose materiali la vostra fantasia nell'utilizzarli e abbinarli, cosicché un semplice pezzo di carta, arrivi tra le mani del destinatario, **CREANDO** la stessa **CURIOSITÀ** che da **BAMBINI** ci faceva rompere un pezzetto di carta del misterioso regalo che da giorni sostava sotto all'albero di Natale!

6 - L'IMPORTANZA DI TIRARE FUORI I BISOGNI LATENTI

Perché alcune clienti hanno la **TESTA TRA LE NUVOLE**, magari per via dei tanti impegni che hanno e voi, organizzando alla perfezione le offerte per il Natale, dovete riuscire a riportarle con i piedi per terra e a **TIRARE FUORI** i loro **BISOGNI LATENTI**.

Oltre alle eterne ritardatarie e a quelle afflitte dall'ansia da regalo, c'è infatti una terza categoria, quella formata dalle persone che non pensano proprio ai regali da fare, e che decidono di farne uno solo se ci **INCIAMPANO**.

Voi dovete vendere anche questa tipologia di clienti, creando un bisogno e generando quindi un impulso ad acquistare qualcosa che possa soddisfarlo. Dovranno uscire dal vostro istituto ripetendo a loro stesse: **"PERCHÉ NON CI HO PENSATO PRIMA?"**.

7 - RINGRAZIARE LE VOSTRE CLIENTI ACQUISITE

Perché il Natale è il momento giusto per **GRATIFICARE** e **FIDELIZZARE** le vostre già **CLIENTI**. Chi nel corso dell'anno ha frequentato il vostro istituto spendendo cifre più o meno



PaolaP

MADE IN ITALY

DIVENTA
EXCLUSIVE
POINT

✓ INNOVAZIONE DI PRODOTTO

Linea make up professionale in continuo sviluppo e aggiornamento. Ogni anno novità straordinarie in esclusiva. Azioni di marketing multi canale. Campagne pubblicitarie su riviste consumer, di settore e sui social network. Sviluppo di una forte brand identity.

✓ ESCLUSIVITÀ

PaolaP Make Up è un'esclusiva di centri estetici, parrucchieri e nail bar.

✓ DIFFERENZIAZIONE

Coinvolgimenti in azioni di co-marketing locali e supporto commerciale.

✓ NO MINIMO D'ORDINE

Nessun minimo d'ordine richiesto. Pericolo zero di caricare il vostro magazzino. Perché? Perché siete libere di ordinare solo quello di cui avete realmente bisogno!

✓ FORMAZIONE

Formazione per professionisti grazie alla PaolaP Academy. Mettiamo a disposizione il nostro team di make up master e un programma di corsi di alto livello formativo.

ATTENZIONE!!!

Solo se sei una professionista abbiamo un **OMAGGIO** per te.

Collegati a questo link: www.paolapbox.it e richiedi la tua **PAOLAP MAGIC BOX GRATUITA**

Affrettati,
ne abbiamo solo 100!

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  PaolaP MakeUp Marche

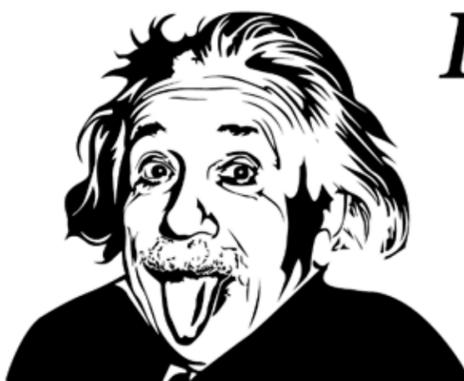
consistenti e chi, a maggior ragione, decide di acquistare un regalo di Natale da voi, **MERITA** di ricevere un **DONO**. Un piccolo **PENSIERO**, nella maggior parte dei casi **INASPETTATO** (non pensate che tutti centri lo facciano), è un potente mezzo per comunicare che non lasciate nulla al caso e che siete riconoscenti di essere state scelte tra decine di istituti. Oggetto del vostro regalo potrebbe essere un prodotto piuttosto generico, di una linea che volete far conoscere o ancora più interessante un trattamento che potreste abilmente **TRASFORMARE** nel **PRIMO INCONTRO** di una serie di successivi appuntamenti.

8- ACQUISIRE NUOVE CLIENTI CON IL MINIMO SFORZO

Perché il Natale è l'**OCCASIONE** giusta per **AUMENTARE** il numero di **CLIENTI**. Il regalo che le vostre già clienti **ACQUISTANO DA VOI**, finirà nella maggior parte dei casi nelle mani di altre vostre clienti, ma in alcuni casi anche in quelle di chi non ha mai messo piede nel vostro istituto.

Praticamente senza sforzi o manovre esemplari di marketing, potrete vedere arrivare nel vostro centro delle **POTENZIALI NUOVE CLIENTI**, che oltretutto andranno a **RIEMPIRE LA VOSTRA AGENDA** di appuntamenti per il mese di gennaio, mese che solitamente di certo non spicca per vivacità di lavoro. Sta a voi saper sfruttare al massimo questa opportunità che troppo spesso viene dimenticata: in un'attività commerciale bisogna essere scaltro e intuire anche gli effetti indiretti delle azioni che si fanno.

Dopo aver letto questa sfilza di perché, dovete mettervi subito all'opera! Vi rinfresco le idee: dovete scegliere cosa proporre come regalo di **NATALE PERFETTO** e cosa regalare alle vostre clienti, fissare un appuntamento con il vostro grafico, stabilire un giorno di metà novembre per il vostro evento/presentazione, decidere come addobbare il vostro istituto e comprare tutto l'occorrente per fare i pacchetti regalo... Voglio vedervi con calendario e telefono in mano e... Buon lavoro!



La pillola di saggezza

“La mente che si apre ad una nuova idea non ritorna mai alla dimensione precedente.”

ALBERT EINSTEIN



SPECIALE

diomedibea

Diomedibea *news* | Settembre / Dicembre 2017 - N. 4 |

DIVIETO di fare SCONTI!!!

"Come **CREARE** delle **OFFERTE IRRESISTIBILI** senza bisogno di fare sconti sensazionali. Forse ti **SEMBRERÀ IMPOSSIBILE**, ma anche **TU PUOI FARLO!**"

Voglio iniziare a parlarvi dell'argomento "OFFERTE" analizzandolo sia dal punto di vista dell'ACQUIRENTE che da quello del VENDITORE, perché noi a seconda delle circostanze siamo entrambi e per questo siamo capaci di capire le **SENSAZIONI EVOCATE** da queste mosse strategiche e gli errori da evitare.

LE OFFERTE VISTE DALLA PARTE DI CHI COMPRA

È dalla prima categoria che voglio partire, quella di chi è disposto a **SPENDERE** i propri **SOLDI** per **ACQUISTARE** un **PRODOTTO** o un **SERVIZIO**, e si trova a farlo trovando **PAROLE MAGICHE**, scritte a caratteri cubitali, che urlano al mondo intero "SCONTI, OFFERTE, PROMOZIONI, RIBASSI", rafforzate da aggettivi come "imperdibile, unico, irripetibile, straordinario" e chi più ne ha più ne metta.

Di fronte a questi slogan, che vogliono comunicare dei messaggi più o meno espliciti, le reazioni possono essere molto diverse, e a me interessa farvene notare soltanto due, perché sono quelle più distanti tra loro, le cui caratteristiche sono davvero agli antipodi.

I MANIACI DEGLI SCONTI

Il primo gruppo è formato da quelle persone che **VEDONO** nelle **OFFERTE** un'**OCCASIONE** da non farsi sfuggire e, senza pensarci troppo, la **COLGONO AL VOLO** come se non ci fosse un domani.

Da veri e propri "maniaci degli sconti", questi individui sono sempre **SUPER INFORMATI** su promozioni in corso e su offerte future, capirete bene quanto possa essere facile far presa su di loro, mettendogli sotto il naso un' **ALLETTANTE** e conveniente **OPPORTUNITÀ**.

Sono clienti che **DIFFICILMENTE SI FIDELIZZANO** perché il loro unico obiettivo è "volare di fiore in fiore" per risparmiare, scandagliando l'offerta migliore tra quelle in circolazione e

fregandosene altamente del marchio, del tipo di prodotto e delle sue caratteristiche.

Come i **VAMPARI** assetati di sangue, i seguaci **DELLE OFFERTE** sono assetati di soddisfare il proprio **TORNACONTO!**

Sono sicuro che almeno una volta nella vita sia successo anche a voi di dire, con grande soddisfazione e forse con un pizzico di godimento, di aver comprato un prodotto o di aver usufruito di un servizio, a un **PREZZO PIÙ BASSO** rispetto a quello pagato dal vostro interlocutore.

C'è chi questo **BRIVIDO** vuole riprovarlo e quasi in modo ossessivo è alla continua **RICERCA DELL'OCCASIONE** che possa sbandierare ai quattro venti e far rimanere gli altri a bocca aperta!

La grande distribuzione fa, delle campagne promozionali, uno dei propri punti di forza, perché il grande afflusso di clienti diversi tra loro per stile di vita e comportamenti, riesce loro a garantire un successo assicurato, ma voi siete così sicure di voler attirare con questi mezzi di persuasione dei "clienti di passaggio"?

GLI IRREMOVIBILI DIFFIDENTI

Il secondo gruppo è invece costituito dagli irremovibili diffidenti. Sono persone **ESTREMAMENTE CAUTE**, che alla sola comparsa della **PAROLA "SCONTO"** iniziano a sentire puzza di bruciato e sono instancabilmente pronte a **SCOVARE LA FREGATURA** che si nasconde dietro qualsiasi offerta e a puntarci il dito contro, con la soddisfazione di chi, per l'ennesima volta, ha saputo **METTERSI AL RIPARO** dalle tante truffe in circolazione.

Qualche tempo fa, tra le corsie di un supermercato, ho sentito una conversazione sui detersivi liquidi per lavatrice in offerta. Una delle signore sosteneva che il prezzo fosse così vantaggioso perché il liquido all'interno era stato diluito con dell'acqua, e vi assicuro che lo sosteneva con così tanta fermezza, che per un momento ho pensato di riappoggiare il boccione di detersivo in sconto al 30% e di andarmene.

Quando a essere oggetto di compravendita non sono prodotti, ma servizi che non si possono toccare con mano, come nel vostro caso, la situazione per certi versi si aggrava, perché la mente inizia davvero a fantasticare.

Tra i più diffidenti dilaga infatti il terrore che usufruire anche

solo per una volta di un **SERVIZIO** a un **PREZZO RIBASSATO** li possa legare irrimediabilmente a qualcuno, e che quel qualcuno dopo averli irretiti sia pronto a dare loro una tremenda fregatura e che scappare da quel vortice sia difficile se non impossibile.

Pensate a quante volte avete riagganciato il telefono in faccia a chi cercava di proporvi un imperdibile offerta per parlare il doppio dei minuti che avevate, allo stesso prezzo del vostro gestore o per navigare in Internet con più giga.

Le offerte erano davvero vantaggiose, ma di sicuro la presentazione non è stata delle migliori e nella mente scatta subito l'associazione **SCONTO = FREGATURA**.

GLI SCONTI VISTI DALLA PARTE DI CHI VENDE

È arrivato il momento di analizzare la seconda categoria di cui ho fatto accenno nelle prime righe, quella dei venditori e lo faccio per cercare di capire insieme a voi, come muoversi in maniera intelligente nel mondo delle offerte, senza essere accusati di scorrettezza.

Quando nella propria attività si inizia a pensare alla possibilità di fare delle offerte, lo **SCOGLIO PSICOLOGICO** più grande è dato dall'idea che si debba necessariamente dare dei prodotti-servizi a titolo gratuito o proporli con uno sconto che si aggira intorno all'80%.

Se queste due fossero le uniche condizioni possibili per fare delle offerte sensate, vi garantisco che le attività in grado di sostenerle economicamente, si potrebbero contare sul palmo di una mano. Voglio quindi **INDICARVI** quali **STRADE** percorrere per saltare questo ingombrante ostacolo e arrivare comunque all'obiettivo che vi siete prefissati: fare offerte resistibili senza bisogno di fare sconti.

- Prima strada: create eventi per le vostre clienti.

Davvero tutte le attività possono farlo e quindi anche la vostra, ma fondamentale è **NON FAR PENSARE** alle vostre clienti e a chi le accompagna di essere finite in una specie di rete e che loro siano state delle ingenuie ad abboccare di fronte al vostro invito e al vostro sorriso.

Il vostro unico **OBIETTIVO** dovrà essere quello di **RENDERE PIACEVOLE** l'evento, durante il quale le partecipanti potranno socializzare in maniera tranquilla e rilassata. Toglietevi quindi dalla testa di iniziare a parlare per descrivere i vostri prodotti-trattamenti, portandovi allo stesso **LIVELLO** di alcuni **BANCARELLAI** che, durante le fiere di paese, con il microfono ben agganciato alla testa, si mettono a inscenare una vera e propria televendita, in alcuni casi pure condita da atteggiamenti teatrali. Il mio consiglio è di fare sì un **INTERVENTO**, ma soltanto **PER RINGRAZIARE** le persone

BEAUTY SPA
natural resources

THE SPECIALIST

SOLO IL MEGLIO
PER LA TUA PELLE.

AFFIDATI AGLI SPECIALISTI.



Se vuoi saperne di più...
CONTATTACI

info@diomedibea *ty*.it Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito [www.diomedibea *ty*.it](http://www.diomedibea <i>ty</i>.it)

Seguici anche su Facebook, visita le pagine: Diomedibea Estetica Professionale Beauty SPA Marche



che hanno preso parte all'evento e per augurare loro un buon proseguimento di serata.

A questo punto vi starete chiedendo a cosa serve organizzare una cosa simile se poi è proibito cercare di vendere.

Il fatto è che voi **DOVETE SFRUTTARE** questa occasione, facendovi aiutare da qualche **VOSTRA COLLABORATRICE**, a raccogliere i **DATI DELLE PARTECIPANTI** e a cercare di capire quali potrebbero essere le problematiche che le affliggono, in questo modo avrete una lista di contatti da poter utilizzare in un secondo momento.

Per raccogliere queste informazioni è sufficiente preparare un foglio prestampato dove sono richiesti nome cognome e-mail e magari dov'è inserita una domanda tipo

"cosa vorresti migliorare del tuo corpo?"

Per invogliare le persone a compilarlo potrete organizzare una piccola estrazione finale per chi riconsegna il foglio completo di tutte le informazioni, dove come premi potranno esserci dei trattamenti presso il vostro istituto.

Non dimenticate che avere dei **NUOVI CONTATTI** significa avere in mano delle potenziali **NUOVI CLIENTI**.

- Seconda strada: date informazioni alle vostre clienti.

Anche se il vostro lavoro non è dare informazioni, questo non significa che il servizio che date o che il prodotto che vendete non ne abbia nessuna collegata, e vi garantisco che il cliente finale le **CONSIDERA** un importante **VALORE AGGIUNTO**.

In tutti i settori di mercato e in particolare in quelli dove la concorrenza è sempre più serrata, sembrerà banale, ma dare informazioni fa davvero la differenza e voglio farvi un esempio per dimostrarvi che quello che vi sto dicendo ha senso.

Immaginate di trovarvi di fronte alla necessità di dover acquistare un robot da cucina perché il vostro, dopo 10 anni di onorabile lavoro, vi ha abbandonate.

La ricerca e l'acquisto di un degno sostituto quando di prodotti validi ce ne sono davvero tanti, non è per nulla facile, per cui iniziate a fare le prime valutazioni sulla base di alcune caratteristiche come il design, il colore, l'ingombro, alcune funzioni per voi irrinunciabile, il prezzo eccetera.

Dopo averne esclusi diversi, vi trovate a dover scegliere tra tre robot da cucina che hanno per voi lo stesso appeal, siete in difficoltà e siete quasi tentate di scegliere facendo la conta, ma tutt'a un tratto scorgete due libricini appoggiati al fianco di uno di questi. Li prendete in mano e sorpresa! Sono due libri di ricette di cucina, uno parla di dolci e l'altro di piatti veloci e sfiziosi per chi come voi ha una pausa pranzo davvero risicata. A questo punto non avete dubbi, a parità di caratteristiche

prendete quello che ha in omaggio i due ricettari.

Riportando queste valutazioni alla vostra attività, pensate a quanto potrebbe **ESSERE STRATEGICO** dare alle clienti che decidono di iniziare con voi un percorso di trattamenti rimodellanti corpo, **UN OPUSCOLO** che parli della corretta alimentazione o dell'importanza dell'esercizio fisico.

Dando loro delle **INFORMAZIONI AGGIUNTIVE** che vanno oltre il puro e semplice trattamento, e che nella maggior parte dei casi gli altri non danno, avete reso il vostro **SERVIZIO PIÙ APPETIBILE**. Quello che ho fatto è soltanto un esempio di come poter utilizzare le informazioni per creare dei bonus che rendano irresistibile la vostra offerta.

- Terza strada: assemblate dei pacchetti con i vostri prodotti o servizi.

Questo tipo di strategia è molto utile soprattutto quando di fronte a voi ci sono delle nuove clienti, **PERSONE** spesso **SPAESATE**, che non sanno da che parte cominciare e che in alcuni casi non hanno neanche una grande voglia di interagire con voi. Quello che dovete fare è **IDEARE** un **kit di prodotti**, magari per l'autocura da proseguire a casa o un **kit di trattamenti** da fare nel vostro istituto e che, in entrambi i casi, siano in grado di **TOGLIERE** una persona dalla **CONFUSIONE** che nasce dal non sapere da che parte cominciare per **RISOLVERE** un determinato **PROBLEMA** o semplicemente per **SODDISFARE** un certo tipo di **BISOGNO**. Per esempio una persona tormentata dal problema dell'acne potrebbe sentirsi molto sollevata e rassicurata sentendosi dire "guarda, per cominciare prendi solo questo e quel prodotto" tra tutti quelli presenti nel vostro istituto. Non dimenticate mai che le persone **vogliono essere guidate e aiutete nelle loro decisioni** e una volta guadagnata la loro fiducia saranno molto felici di affidarsi a voi e alla vostra professionalità.

- Quarta strada: offrite delle coaching

Sicuramente nel **VOSTRO BUSINESS** potete utilizzare questa strategia e ora vi spiego come facendovi un esempio. Quasi sicuramente tra i vari prodotti che vendete ci sono anche i trucchi, sarebbe molto interessante **ORGANIZZARE DEI CORSI** per consigliare alle vostre clienti quali scegliere e per insegnare loro come adoperarli, valorizzando così ogni viso ed **EVITANDO** che **vengano acquistati a casaccio** ombretti, matite, rossetti etc.

- Quinta strada: combinate insieme le strategie appena elencate

In questo modo la **VOSTRA OFFERTA** potrà essere davvero

TRAVOLGENTE.

Mettetevi comode e date spazio all'immaginazione.

Pensate a quanto potrebbe essere interessante **CREARE UN EVENTO** nel corso del quale le partecipanti avranno la possibilità di acquistare un kit iniziale di prodotti o servizi e insieme al quale darete come **BONUS AGGIUNTIVO** un piccolo opuscolo o manuale con delle informazioni che facciano utilizzare al meglio quanto acquistato e, dulcis in fundo, a chi acquista il pacchetto **VIP** darete la possibilità di avere una consulenza gratuita o con un make up artist che darà consigli preziosi o con voi, per capire quale tipo di inestetismo ha colpito la vostra cliente.

Ah dimenticavo, questa **IMPERDIBILE** offerta sarà dedicata soltanto alle prime 10 persone, perché i posti sono limitati. Mettere un po' di ansia in certi casi è una mossa decisamente produttiva. Quest'ultimo è un concetto molto importante che vale sempre e in ogni condizione: le offerte devono sempre **ESSERE LIMITATE** o per numero di posti o per durata temporale altrimenti la sensazione che si dà è che si tratti di un flop o che dietro ci sia qualcuno arrivato realmente alla frutta.

Voglio dirvi un'ultima importante cosa: **quando un'offerta funziona va leggermente modificata, ma va ripetuta!**

Spesso sbagliando si pensa che riproponendo uno slogan o un annuncio si pecchi di scarsa creatività e allora mossi da un forte spirito innovatore si decide di cambiarlo.

La verità è che a stufarsi di una certa offerta siete voi, vostro marito, le vostre collaboratrici, ma non le vostre potenziali clienti che potrete invece continuare ad acquisire adattando l'offerta magari al periodo dell'anno in corso. Per intenderci il vostro imperdibile evento, il vostro irrinunciabile pacchetto, potranno essere riproposti nel corso dell'anno semplicemente **CAMBIANDO IL FOCUS**, quindi l'argomento trattato.

Così facendo le persone avranno la **SENSAZIONE** che si tratti sempre di **QUALCOSA DI NUOVO** e diverso, ma in realtà voi state solo riadattando la vostra offerta a seconda che si tratti di trattamenti di preparazione all'estate, trattamenti viso post mare, trucco sposa eccetera.

Con questo articolo spero di avervi dato ancora una volta, uno spunto per riflettere.

Spero abbiate abbastanza chiaro come gestire al meglio le vostre offerte e spero ancora di più di non trovare sparsi qua e là nei vostri istituti, improbabili cartelli con su scritto "offerta" o "sconto" e abbelliti con frecce colorate che indicano prodotti ricoperti di polvere!

Rimboccatevi quindi le maniche, e con la vostra fantasia unita ai miei consigli, date finalmente vita a delle **"VERE OFFERTE"**!!



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



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:



Diomededi Estetica Professionale



Skin's Best Brazilian Waxing Marche

PERCHÈ SCEGLIERE SKIN'S?



BASSA TEMPERATURA

Le cere SKIN'S fondono a bassa temperatura: hanno infatti una temperatura di utilizzo molto più bassa rispetto alle cere tradizionali e molto vicina alla temperatura corporea.



ALTA PLASTICA

Le cere SKIN'S non richiedono l'utilizzo delle strisce e si applicano direttamente su piccole e grandi zone con un unico strappo, pratico e veloce.



SENZA STRESS

SKIN'S è un trattamento piacevole, quasi indolore, ideale anche per l'uomo. È specifico per i peli difficili, nei casi di follicoliti e sulle pelli più sensibili.



PELLE MORBIDA

La pelle rimane a lungo idratata, morbida e setosa.



DURATA MAGGIORE

L'epilazione con metodo SKIN'S dura di più rispetto al metodo tradizionale: perché anche il pelo più piccolo viene catturato in profondità. Ne consegue un'epilazione più efficace, fino a 6 settimane.



FACILE RIMOZIONE

Le cere SKIN'S sono flessibili e facilmente rimovibili dalla pelle con un semplice gesto.



VELOCITÀ DI APPLICAZIONE

Le tempistiche dell'epilazione vengono dimezzate rispetto all'utilizzo di metodi tradizionali.



FORMAZIONE

Percorso formativo ricorrente e gratuito

e inoltre SKIN'S riservato SOLO ai CENTRI ESTETICI

NO VENDITA ONLINE - NO VENDITA AI PRIVATI

DEVO AGGIUNGERE ALTRO?

I VANTAGGI *Ti ricordiamo che...*

Diomedì 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**

3 PERSONALIZZAZIONE

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

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;

2 ESCLUSIVITÀ

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

4 LIBERTÀ

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

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!!!**

I CLIENTI *da noi* CONTANO!

Abbiamo deciso di **PREMIARE** voi **CLIENTI** per dimostrare la nostra **GRATITUDINE** verso chi, come voi, ci ha scelti da più o meno tempo e continua a farlo giorno dopo giorno.

Ci piace dire **'GRAZIE'** e non pensare che la **VOSTRA FIDUCIA** sia qualcosa di scontato, ma essere invece consapevoli che sia qualcosa da **GUADAGNARE** e mantenere con **SERietà E IMPEGNO**.

Per questo ogni tanto organizziamo dei concorsi a **PREMI** e questa volta lo facciamo facendovi diventare **PROTAGONISTE** di uno scatto, con il quale vogliamo farvi sprigionare una giusta dose di fantasia!

Avete tempo fino al **30 NOVEMBRE** per inviarci una foto, dove a comparire sarete **VOI** insieme al nostro **DIOMEDI BEAUTY NEWS** e dovete scattarla scegliendo una **LOCATION**, vicina o lontana, che in qualche modo vi **INSPIRI!**

Pubblicheremo le vostre foto nella nostra pagina Facebook dall' **1 al 20 dicembre**, e quella che riceverà più like sarà **PREMIATA** con un buono da **500€** da spendere presso l'agenzia di viaggi MAREVA TOUR di Civitanova Marche.

Ancora non hai scattato nessuna foto?

Cosa aspetti a farlo?

Buona fortuna a tutte voi!



CONCORSO

#iostocon Diomedì BEAUTY

DIOMEDI BEAUTY premia i suoi clienti hai a disposizione dal **1 LUGLIO** al **30 NOVEMBRE** per farti immortalare con il **NOSTRO MAGAZINE** nei tuoi luoghi preferiti

invia la foto tramite mail ad info@diomedibeaauty.it

SCALDA I POLLICI DI TUTTI I TUOI AMICI!!
dal **1 al 20 Dicembre** verranno pubblicate sulla nostra pagina ufficiale "Diomedì Estetica Professionale" **3° CONCORSO I LIKE diomedì beauty**

Al termine la foto che avrà ricevuto più like **VINCERÀ UN BUONO VIAGGIO per 2 persone presso MAREVA TOUR Agenzia Viaggi - Civitanova Marche**

BUONO Viaggio €500



FORMAZIONE

Con NOI di Diomedi Beauty prima CONOSCI e poi SCEGLI!!

I CORSI CHE NON TI PUOI PERDERE

Avete fatto il pieno di energie durante le vacanze estive? Noi sì, siamo **CARICHISSIMI** e pronti a proporvi un calendario ricco di appuntamenti, dove protagonista incontrastata sarà la formazione. Leggete bene: **FORMAZIONE** e non **PERSUASIONE**. Quello che vogliamo non è appiapparvi prodotti e riempire il vostro magazzino vuotando il nostro, ma è farvi **CRESCERE PROFESSIONALMENTE** e fare di voi delle vere **PROFESSIONISTE DEL SETTORE**. Curiosità, voglia di imparare e desiderio di prendere le distanze da chi **"FA TUTTO E NULLA STRINGE"**: questi sono gli ingredienti necessari, al resto pensiamo noi! Di seguito una carrellata di date formative alle quali non dovete mancare, perché solo conoscendo e imparando potrete **SCEGLIERE** consapevolmente cosa fare e soprattutto...**CHI DIVENTARE!** **NON MANCATE!**

I corsi del mese di **SETTEMBRE**

CORSO BEAUTY SPA VISO
PRODOTTI VISO
DIAGNOSI VISO
PATENTINO OZONAGE
3/4/5 SETTEMBRE 2017
 diomedi
 BEAUTY SPA
 natural resources
Corso teorico/pratico viso:
 • Prodotti
 • Trattamenti
 • Protocolli
 • Specializzazione Ozonage
 • Diagnosi
 • Diagnosi pratica di gruppo
 • Confronto e dibattito
 • Esercitazione a coppie
 Casale CS
 Sant'Elpidio a Mare
PRESENTAZIONE IN ANTEPRIMA NUOVA LINEA THE SPECIALIST
CORSO BEAUTY SPA VISO
 Sede Casale CS - Sant'Elpidio a Mare
3/4/5 Settembre

■ Tre giorni dedicati alla specializzazione del viso, nel corso dei quali scoprirete i nuovi PRODOTTI "The Specialist" e il nuovo concetto anti-pollution. Saranno illustrate tutte le linee viso e ogni singolo prodotto sarà presentato e spiegato insieme al suo protocollo. Partecipando potrete specializzarvi anche sull'uso degli acidi e ottenere un patentino che attesti la vostra competenza in materia. Inoltre grazie alla giornata interamente dedicata alla diagnosi degli inestetismi del viso, imparerete a scegliere il tipo di trattamento più adatto e a scegliere il massaggio più indicato: sarete così capaci di intervenire positivamente sui meccanismi fisiologici che hanno determinato il manifestarsi dell' inestetismo, creando la GIUSTA SINERGIA con i prodotti.

CORSO CD MATRIX - I Livello
 Sede DIOMEDI Beauty
10/11 Settembre
METODO RIVOLUZIONARIO ringiovanimento VISO
CORSO SPECIALIZZAZIONE Anti Aging Viso CdMatrix
 in collaborazione con **Francesco Ruiz**
10-11 I Livello Settembre
METODO UNICO E SCIENTIFICO DI INTERVENTO MANUALE PER LA STIMOLAZIONE DEL FIBROBLASTA
 presso DIOMEDI BEAUTY - Via Palestro 50 - Porto Sant'Elpidio (FM)
 se vuoi saperne di più...CONTATTACI
 info@diomedibeauty.it - 0734 300904 - Diomedi Estetica Professionale

■ 1° Livello Corso di specializzazione ANTI-AGE. Il nostro collaboratore Francesco Ruiz è riuscito, grazie a una tecnica da lui brevettata e scientificamente provata, a stimolare la formazione del collagene di tipo 3, capace di farvi raggiungere risultati anti- age davvero tangibili. Tutto questo con il solo uso delle vostre mani. Inoltre tratteremo il nuovo argomento della "OSSITOCINA"

Riprendi in mano il tuo CENTRO ESTETICO in modo più EFFICACE SEMPLICE e soprattutto REDDITIZIO
 in collaborazione con **MAURIZIO DE LUCCHI**
18 Settembre Digital Marketing
 impara ad avere il **CONTROLLO GENERALE** della **TUA ATTIVITÀ** e a gestire in **MODO EFFICACE**
 - clienti abbiati
 - clienti persi
 - potenziali clienti
 - politiche commerciali
 - economia del centro estetico
e soprattutto a FARE UTILE!
 diomedi
 Presso Hotel Royal Casabianca di Fermo
 se vuoi saperne di più...CONTATTACI
 info@diomedibeauty.it - 0734 300904
 Diomedi Estetica Professionale
CORSO DIGITAL MARKETING
 Sede Hotel Royal - Casabianca di Fermo
18 Settembre

■ Corso che ha un grande obiettivo: comprendere tutti gli aspetti che non vanno assolutamente trascurati. Il tempo per chi gestisce un istituto è poco e le energie sono assorbite dal lavoro in cabina, ed è per questo che bisogna organizzarsi e ricorrere all'informatica. Un'altro focus.. è sull'uso dei "social-media" per essere più efficaci. Essere presenti su Facebook utilizzando in modo ricorrente i soliti Post, con foto e alcune righe descrittive, è ormai superato. Per coinvolgere il cliente sono importanti le emozioni, per questo bisogna imparare ad utilizzare una comunicazione più attrattiva... Per fare questo è importante capire, per esempio, come funzionano le "Landing Page" e come realizzarle in modo gratuito e autonomo. Perché autonomo? Perché essere autonomi significa essere più veloci, più efficaci e risparmiare molto tempo e denaro. Nel corso faremo conoscere le migliori "scorciatoie" performanti. Parlerò quindi delle 5 fasi:
 1) Creare una bella nave da Crociera.
 2) Trovare i passeggeri
 3) Stabilire una rotta precisa finale ed intermedia (tappe) (GPS) e strumenti per correggere
 4) Strumenti per monitorare la navigazione (computer di bordo) (efficienza equipaggio, magazzino, etc.)
 5) Giunti all'arrivo: analisi della soddisfazione del passeggero e l'assunzione dei dati base per poterlo ricontattare.
 Tutto questo sarà presentato in modo assolutamente comprensibile per convincervi, se non lo siete ancora , come l'informatica "in modo semplice" è in grado di darvi una mano a farvi risparmiare, tempo energie e soprattutto farvi raggiungere il successo professionale e commerciale.

Paola P
 ACADEMY
 diomedi
 Lunedì, 25 Settembre
Presentazione NUOVA COLLEZIONE Autunno/Inverno 2017
 Durata 1 giorno
 LUNEDÌ 25 SETTEMBRE
 - Presentazione Nuova Collezione Autunno/Inverno 2017
 - Presentazione Linea PAOLA P
 - Realizzazione di alcuni make up
 Presso Diomedi Beauty s.r.l. via Palestro, 50
 PORTO SANTELPIDIO - 0734 300904
PRESENTAZIONE LINEA PAOLA P
 Sede DIOMEDI Beauty
25 Settembre

■ Vieni a scoprire il mondo di PaolaP e la linea Make Up riservata a voi estetiste!
 PaolaP è:
 INNOVAZIONE DI PRODOTTO Linea make up professionale in continuo sviluppo e aggiornamento. Ogni anno novità straordinarie in esclusiva per voi.
 AZIONI DI MARKETING MULTICANALE Campagne pubblicitarie su riviste di settore e sui social network. Sviluppo di una forte brand identity.
 ESCLUSIVITÀ PaolaP Make Up è un'esclusiva solo per i centri estetici.
 DIFFERENZIAZIONE Coinvolgimento in azioni di co-marketing locali e supporto commerciale.
 FORMAZIONE Formazione di professioniste grazie alla PaolaP Academy.
 Mettiamo a disposizione il nostro team di make up master e un programma di corsi di alto livello formativo. Presenteremo tutti i progetti, tutti i prodotti e come utilizzarli al meglio, non mancate!

Programma CORSI 2017-2018
Paola P
 ACADEMY
 20 - 23 - 24 Ottobre MAKE UP BASE I LIVELLO
 19 - 20 - 21 Novembre MAKE UP BASE I LIVELLO
 3 - 4 - 5 Dicembre MAKE UP CORRETTIVO
 21 - 22 Gennaio MAKE UP VISO
 18 - 19 Febbraio MAKE UP SPOSA
 11 - 12 - 13 Marzo ACCONCIATURE & STYLING I LIVELLO
 8 - 9 Aprile MAKE UP FOTOGRAFICO I LIVELLO
 6 - 7 Maggio MAKE UP VISO
 5 - 11 Giugno MAKE UP OCCHIE MATURE
 1 - 2 Luglio MAKE UP STYLING
 diomedi
 Presso Diomedi Beauty s.r.l. via Palestro, 50
 PORTO SANTELPIDIO (FM)
 0734 300904 - info@diomedibeauty.it
 www.diomedibeauty.it
 Diomedi Estetica Professionale
 Prof. Francesco Ruiz
 www.paolapgroup.it
SCONTO 20%

■ Percorso accademico grazie al quale trasformare l'amore per il trucco in un vero e proprio lavoro. Grazie alla collaborazione con Paola P Academy, formiamo futuri Make up artist! Un team di insegnanti altamente qualificati e un mirato percorso di studi consentiranno agli allievi di imparare a muoversi con sicurezza negli ambienti lavorativi dove il lavoro del Make-up Artist è richiesto. Interpretare gli stili di diverse epoche e rielaborare i trend in continua evoluzione: sono queste alcune delle capacità da sviluppare nel corso!
 Il percorso formativo: le nostre master prepareranno dei Make-up artist capaci di muoversi con consapevolezza e capaci di utilizzare le varie tecniche di trucco, partendo dall'analisi del volto, delle luci e dei colori.
 I corsi professionali di trucco tratteranno 10 fondamentali argomenti: analisi della pelle e della morfologia, studio dei colori, trucco correttivo, trucco sposa, trucco antiage, trucco fotografico e da cerimonia, trucco sera, trucco moda, trucco d'epoca e acconciature da abbinare ai look creati.

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

I CORSI del mese di OTTOBRE

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE GRATUITO
GRANDI ZONE
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
01 OTTOBRE PESCARA
CORSO GRANDI ZONE
Sede Pescara
01 Ottobre

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!

Lunedì 2 OTTOBRE
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@diomedbeauty.it
CORSO BASE SKIN'S
Sede Diomed Beauty
02 Ottobre

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.

METODO RIVOLUZIONARIO ringiovanimento VISO
CORSO SPECIALIZZAZIONE Anti Aging VISO CdMatrix
in collaborazione con **Francesco Ruiz**
08 - 09 Il Livello Ottobre
METODO UNICO E SCIENTIFICO PER LA STIMOLAZIONE DEL FIBROBLASTA
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO CD MATRIX - II Livello
Sede Diomed Beauty
08/09 Ottobre

2° Livello Corso di specializzazione ANTI-AGE. Il nostro collaboratore Francesco Ruiz è riuscito, grazie a una tecnica da lui brevettata e scientificamente provata, a stimolare la formazione del collagene di tipo 3, capace di farvi raggiungere risultati anti- age davvero tangibili. Tutto questo con il solo uso delle vostre mani. Inoltre tratteremo il nuovo argomento della "OSSITOCINA"

MASTER "Beauty Personal Branding" 1° CORSO
CORSO LEADERSHIP
Durata: 2 gg e 1 notte
15-16 OTTOBRE
Your personality YOUR PERSONAL BRAND
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO LEADERSHIP
Sede Hotel Royal - Casabianca di Fermo
15/16 Ottobre

Primo dei 4 appuntamenti del percorso marketing con il nostro Maurizio Delucchi. Con questo corso potrete ottenere gli strumenti, idee e motivazioni, per iniziare un nuovo ciclo di successo per il vostro istituto di estetica, in particolare:
- per chi vuole riprendere in "pugno" la propria attività - per chi vuole avere il controllo del proprio business grazie a una visione di insieme. - per chi desidera un metodo per crescere. - per chi desidera avere strumenti per la selezione del personale. - per chi vuole imparare a fare un piano economico-finanziario della propria attività. - per chi cerca un modo per riprendere o aumentare la propria motivazione. - per chi desidera capire cosa è il beauty personal branding. - per i collaboratori che desiderano crescere dal punto di vista organizzativo. - per chi vuole conoscere la grande utilità del test dell'Egogramma - per la responsabile d'istituto che vuole fare crescere il proprio staff.

Dom. 22/Lun. 23/Mar. 24 Ottobre
Corso Base I° Livello
Durata 3 giorni
INCLUSO AL PREZZO (MAGGIO)
LUNEDÌ 22 OTTOBRE
Lunedì 23 OTTOBRE
Lunedì 24 OTTOBRE
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO BASE - I Livello
Sede Diomed Beauty
22/23/24 Ottobre

Corso di tre giorni indispensabile per chi vuole muovere i primi passi nel mondo del make up. Si tratta di un corso dedicato agli appassionati e a chi vuole intraprendere una carriera nel coloratissimo mondo del trucco professionale. Si articola in parti teoriche e pratiche con esempi e dimostrazioni dell'insegnante. Si sviluppa a partire dallo studio di luci e ombre, passando attraverso la teoria dei colori, scelta e applicazione dei prodotti di base, arrivando al trucco degli occhi e delle labbra.

I CORSI del mese di NOVEMBRE

METODO RIVOLUZIONARIO ringiovanimento VISO
CORSO SPECIALIZZAZIONE Anti Aging VISO CdMatrix
in collaborazione con **Francesco Ruiz**
05 - 06 III Livello Novembre
METODO UNICO E SCIENTIFICO PER LA STIMOLAZIONE DEL FIBROBLASTA
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO CD MATRIX
Sede Diomed Beauty
05/06 Novembre

Terzo ed Ultimo Livello Corso di specializzazione ANTI-AGE. Il nostro collaboratore Francesco Ruiz è riuscito, grazie a una tecnica da lui brevettata e scientificamente provata, a stimolare la formazione del collagene di tipo 3, capace di farvi raggiungere risultati anti- age davvero tangibili. Tutto questo con il solo uso delle vostre mani. Inoltre tratteremo il nuovo argomento della "OSSITOCINA"

MASTER "Beauty Personal Branding" 2° CORSO
CORSO WINNER TRAINING
Durata: 2 gg e 1 notte
12-13 NOVEMBRE
ALLENARSI A VINCERE!
Your personality YOUR PERSONAL BRAND
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO WINNER TRAINING
Sede Hotel Royal - Casabianca di Fermo
12/13 Novembre

Secondo dei 4 appuntamenti del percorso marketing con il nostro Maurizio Delucchi. Con questo corso troverete le Motivazioni per passare alle azioni pratiche, per sfruttare il massimo delle vostre potenzialità e vincere nel mercato beauty in particolare:
- per chi vuole ritrovare lo sprint. - per chi desidera tornare in istituto con idee concrete da mettere in pratica. - per chi vuole ritrovare la propria "energia" personale. - per chi vuole scoprire ciò che non fa e che invece fa la differenza. - per chi desidera fare fitness emozionale. - per chi vuole motivare se stesso e i propri collaboratori. - per chi vuole avere un approccio più motivante con i propri clienti. - per chi vuole conoscere la sua strategia personale. "test enneazona" - per chi vuole uno strumento guida attuativo: "action folder"

Dom. 19/Lun. 20/Mar. 21 Novembre
Corso Base I° Livello
Durata 3 giorni
INCLUSO AL PREZZO (MAGGIO)
LUNEDÌ 19 NOVEMBRE
Lunedì 20 NOVEMBRE
Lunedì 21 NOVEMBRE
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO BASE - I Livello
Sede Diomed Beauty
19/20/21 Novembre

Corso di tre giorni dove andremo ad approfondire tutte le nozioni del corso base I° livello grazie al quale si potranno imparare a mettere in pratica le nozioni fondamentali del trucco. Si articolerà in parti teoriche e pratiche con esempi e dimostrazioni dell'insegnante. Gli allievi saranno guidati nell'apprendimento di tecniche propedeutiche al trucco correttivo.

MASTER DI SPECIALIZZAZIONE GRATUITO
MASTER CLASS SKIN'S
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
26 NOVEMBRE PESCARA
CORSO MASTER CLASS SKIN'S
Sede Pescara
26 Novembre

Corso dedicato alle nostre clienti skin's che sono entrate nel mondo skin's da almeno 8 mesi. Meeting con l'obiettivo di perfezionare i sistemi applicativi del metodo e affinare le argomentazioni per la miglior proposta al consumatore. Inoltre la partecipazione al master permette al centro estetico di entrare nell'elenco dei CENTRI SPECIALIZZATI SKIN'S Così da essere segnalato al consumatore finale.

Lunedì 27 NOVEMBRE
Diomed Beauty / PORTO SANTELPIDIO
CORSO BASE
NUOVO METODO EPILAZIONE SKIN'S
SESSIONE MATTUTINA DALLE 9.30 ALLE 12.30
SESSIONE POMERIDIANA DALLE 14.30 ALLE 17.30
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO BASE SKIN'S
Sede Diomed Beauty
27 Novembre

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.

I CORSI del mese di DICEMBRE

Dom. 3/Lun. 4/Mar. 5 Dicembre
Make up Correttivo
Durata 3 giorni
INCLUSO AL PREZZO (MAGGIO)
LUNEDÌ 4 DICEMBRE
Lunedì 5 DICEMBRE
Lunedì 6 DICEMBRE
INFO: Diego 334.1494778
info@diomedbeauty.it
CORSO MAKE UP CORRETTIVO
Sede Diomed Beauty
3/4/5 Dicembre

Corso di tre giorni con l'obiettivo di far emergere l'artista che è in voi, grazie al quale si imparerà a giocare con effetti di colore, luci e ombre, illusioni ottiche per correggere e modificare il volto. È un viaggio affascinante nel mondo del make up che racchiude in sé tutti i "trucchi" del mestiere insegnando a essere gli architetti del volto, in grado di svizzerare la bellezza che c'è in ogni donna e metterla in risalto. Con questa tecnica di make up sarete in grado di armonizzare qualunque tipo di viso e di rendere le vostre clienti delle vere dive. Il corso è adatto a chi ha già appreso nozioni base di make up (corso base I° e II° livello).

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@diomedbeauty.it

www.diomedbeauty.it

Diomed Estetica Professionale

diomed_beauty

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 2018** per aggiornarti su tutto quello che **DOVRESTI SAPERE** e che gli altri **NON TI DICONO.**



Diomed Beauty