

**FOCUS**

**NEWSLETTER!!!**  
Perchè non ci ho  
**PENSATO**  
**PRIMA?**

pag. 2

**SPECIALE**

**WEDDING TIME**  
Missione **SPOSA**  
**PERFETTA!!!**

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**

Gennaio/Aprile 2018 - N. 5 - Quadrimestrale

# Diomed Beauty

# News

**PRODOTTI - SERVIZI - FORMAZIONE**

PER IL SUCCESSO DEL CENTRO ESTETICO

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



segue a pag. 6

**NEWSLETTER!!!**  
Perchè non ci ho  
**PENSATO PRIMA?**

**FOCUS**

NEWSLETTER:

10 motivi che finita la lettura di questo articolo,  
vi faranno correre a prepararne una!!!  
IL MONDO DELLE NEWSLETTER  
non è roba da marziani,  
ma un pianeta da esplorare... e in fretta!!

Prima di elencarvi, come dice il titolo, 10 validissime  
ragioni per cui non aspettare neanche un giorno in  
più per scrivere una newsletter...

segue a pag. 2

**WEDDING TIME**  
Missione **SPOSA PERFETTA!!!**

**SPECIALE**

"Come muoversi affinché il "SI PER SEMPRE"  
sia rivolto non solo al futuro marito  
ma anche al VOSTRO ISTITUTO"

In Italia ci si sposa ancora?  
Secondo alcune fonti ufficiali, nel nostro "Bel paese" il  
matrimonio sembra essere tornato di moda. Se nel  
periodo 2008-2014...

segue a pag. 4

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

**FORMAZIONE**

I corsi che non puoi perdere!  
Un ANNO è appena INIZIATO e spero di trovare  
voi CLIENTI CARICHE, motivate e, complici le festività  
da poco terminate, anche rigenerate!!!...

segue a pag. 7

## EDITORIALE

Care **ESTETISTE**, quella che tenete tra le mani è la quinta uscita del "Diomed Beauty News"!

Spero che questo **GIORNALINO** stia diventando per voi uno **STRUMENTO** d'informazione **IRRINUNCIABILE**, motivo di curiosità e soprattutto **FONTE DI RIFLESSIONE** su temi legati al mondo dell'estetica professionale.

In questa nuova edizione ho voluto parlarvi dell'**IMPORTANZA DELLE "NEWSLETTER"** come strumento di marketing alla portata di tutte (data la semplicità e il basso costo di realizzazione), **CAPACE** di **AUMENTARE** la fedeltà delle vostre clienti, di farvi diventare **"ESPERTE"** agli occhi di chi sta cercando una professionista del settore, e artefice di molto altro ancora... per scoprirlo, non vi resta che leggere attentamente l'intero articolo!

Il secondo tema che ho deciso di trattare, profuma invece di.... fiori di arancio! Con la bella stagione alle porte, il numero dei **MATRIMONI** sale vertiginosamente e questo è il momento perfetto per scoprire come muoversi in modo abile e intelligente quando si va a esplorare il **"PIANETA DONNA"** a un passo dal "SI".

Leggendo l'articolo conoscerete alcuni dati ufficiali, vi toglierete qualche curiosità, ma soprattutto avrete la possibilità di raccogliere i miei suggerimenti, e se saprete metterli in pratica, la vostra unione con la futura sposina con buone probabilità **"SARÀ PER SEMPRE"!!**

Quando mi trovo a dover scegliere i temi da trattare, cerco di non perdere mai di vista due obiettivi:

- Far nascere in voi nuovi stimoli punzecchiandovi,
- Dare informazioni che possano farvi crescere.

All'interno troverete anche una **CARRELLATA** di dati sull'intera attività formativa fatta nell'anno **2017** e che abbiamo appena concluso con successo anche grazie a voi ovviamente!!!

Ah dimenticavo.....restate sempre sintonizzate con noi di Diomed Beauty, perché a breve vi **SVELEREMO** un'importante e rivoluzionaria **NOVITÀ** che ci riguarda, che vi riguarda e che stiamo mettendo a punto **PER L'ANNO** appena cominciato...pazientate ancora un po'!

Non voglio rubare altro tempo alla vostra lettura...

A presto!  
Diomed Beauty



[www.diomedibeaauty.it](http://www.diomedibeaauty.it) e

Diomed Estetica Professionale diomed\_beauty

**BREATHABLE®**  
LO SMALTO CHE RESPIRA!



- **1-STEP** : non serve basecoat nè topcoat
- **TRATTAMENTO + COLORE**, tutto in uno: ristrutturata, idrata e colora
- **OLIO DI ARGAN**, pro vitamina b5, vitamina c manicure a lunga durata
- **PERMETTE** all'ossigeno e alle sostanze idratanti di penetrare nelle unghie

Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI**

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito  
[www.diomedibeaauty.it](http://www.diomedibeaauty.it) [info@diomedibeaauty.it](mailto:info@diomedibeaauty.it)

Seguici anche su Facebook, visita le pagine:

Diomed Estetica Professionale Smalti ORLY Marche



# NEWSLETTER: Perché non ci ho PENSATO PRIMA???

**"NEWSLETTER: 10 motivi che finita la lettura di questo articolo, vi faranno correre a prepararne una!!! Il MONDO DELLE NEWSLETTER non è roba da marziani, ma un pianeta da esplorare... e in fretta!!"**

**P**rima di elencarvi, come dice il titolo, **10 VALIDISSIME RAGIONI** per cui non aspettare neanche un giorno in più per scrivere una newsletter, voglio dare una definizione del significato di questo termine di origine inglese, che ci perseguita soprattutto quando navighiamo in Internet. **NEWSLETTER** è una parola composta, nata dall'unione di due parole che in italiano possiamo tradurre come notizia e lettera, e che si usa per indicare un notiziario **CARTACEO** o **DIGITALE**, che un'azienda dà ai clienti acquisiti e a quelli potenziali in modo periodico e gratuito, con lo scopo di **DARE INFORMAZIONI**.

Ho deciso di parlarvene perché ancora una volta voglio farvi capire che, oltre al duro lavoro che fate a testa bassa in cabina, c'è fuori un mondo intero che si muove a un ritmo incalzante e che non aspetta nessuno, tantomeno voi, quindi dovete essere capaci di cavalcare l'onda, con la consapevolezza che senza marketing oggi qualsiasi attività ha il becchino dietro la porta!!

Fatte le dovute premesse passo subito al sodo e comincio con l'elenco delle **10 MOTIVAZIONI PRO-NEWSLETTER**.

**1. AUMENTARE IL "LIFETIME VALUE" DEL CLIENTE**  
Non fatevi spaventare da questa parolona, perché il **"LIFETIME VALUE"** non è altro che il **periodo di tempo durante il quale le clienti restano fedeli a voi e al vostro istituto generando delle entrate**. È abbastanza chiaro, a meno che voi non siate delle inguaribili sognatrici, che la fedeltà eterna è sempre più rara, si fa fatica a trovarla nelle relazioni amorose, figuriamoci nei rapporti tra clienti e fornitori! Anzi, nel secondo caso la condizione di partenza è ancora più sfavorevole, perché se il numero di corteggiatrici disposte a provarci spudoratamente con vostro marito o con il vostro compagno è limitato, il numero di concorrenti pronte a soffiarvi da sotto il naso le vostre clienti sale vertiginosamente!

Voglio dimostrarvi che quello che sto dicendo non è aria fritta parlando di alcuni dati a cui sono arrivate due ricerche. La prima ci dice che, **PER OGNI MESE** che passa **SENZA** che il nostro cliente **RICEVA INFORMAZIONI**, news o comunicazioni da parte nostra, **PERDIAMO IL 10%** del valore di relazione che abbiamo instaurato con quel cliente. Per farvi arrivare meglio il messaggio, prendiamo una scala di valori che va da 0 a 10, dove zero sta a indicare che la relazione con la cliente è praticamente morta, congelata e dove 10 indica invece un rapporto di scambio molto vivace e fruttuoso.

Estremizzando una possibile situazione, immaginiamo che voi per 10 mesi non abbiate nessun contatto con una X cliente del vostro istituto, una volta arrivati al sesto mese e quindi al livello quattro della scala di cui vi parlavo, troverete una cliente molto vulnerabile, disposta a valutare quello che le vostre concorrenti offrono, e pensate con quanta facilità cambierebbe istituto avvicinandoci al livello 0 della scala: **voi non comunicate, gli altri lo fanno e la cliente vi "TRADISCE"**!

La seconda ricerca parla invece dei profitti e dice che riuscire a non perdere anche solo l'1% dei **"CLIENTI BALLERINI"**, porta ad avere un aumento dei profitti pari al 5%. Passiamo ora alla seconda motivazione.

**2. ESSERE "TOP OF MIND"**  
È uno dei più importanti traguardi a cui un'azienda dovrebbe mirare e che si raggiunge quando il **prodotto o servizio offerto, è il primo a saltare nella mente del consumatore di fronte a un determinato bisogno**. Spero non diate per scontato che qualsiasi persona, una volta varcata la soglia del vostro istituto e senza che voi facciate qualcosa che vada al di là della prestazione di un servizio, ritorni da voi automaticamente diventando così una vostra **"FEDELE CLIENTE"**.

Le persone tendono a ricordare qualcosa per tanto tempo solo se l'esperienza che hanno vissuto è stata **S-T-U-P-E-F-A-C-E-N-T-E**. Al **CONTRARIO**, se quello che facciamo viene classificato da una persona come qualcosa di **"NORMALE"**, noi con il nostro lavoro andremo a collocarci nell'angolo sperduto dei ricordi collezionati nel tempo da quella persona, ricordi che sono destinati a sbiadire fino a essere letteralmente **CANCELLATI DALLA MENTE!**

Se io vi chiedessi di ricordare cosa avete fatto lo scorso sabato sera, sono sicuro che metterei in difficoltà la metà di voi che state leggendo, e forse fareste la stessa fatica se io vi chiedessi di dirmi cosa avete mangiato ieri sera a cena. Voglio farvi un esempio. Immaginate di ricevere una nuova potenziale cliente nel vostro istituto per una ceretta, a meno che voi non facciate un servizio di depilazione straordinariamente memorabile, quella persona col passare del tempo farà fatica a ricordare i dettagli della vostra prestazione, e probabilmente alla lunga non ricorderà il vostro nome e neanche quello del vostro istituto. La conseguenza più grave, oltre al fatto che con poca probabilità gli salterete in mente quando avrà bisogno di altre cure estetiche, è che non farà nessuna azione di **"REFERRAL"**! Mi spiego meglio: **se una persona non si ricorda di voi**, di chi siete e di quello che fate, **come può consigliarvi a qualcuno?** Siamo di fronte a una **DOPPIA PERDITA!**

Con le newsletter avete un'arma in più per tenere vivo un rapporto, per farvi ricordare e per cercare di rimanere **"TOP OF MIND"** nella testa delle nuove clienti e di quelle già acquisite.

**3. VENDERE AI CLIENTI ATTIVI DIVENTA PIÙ FACILE**  
Voi che siete ogni giorno a lottare nella fossa dei leoni come me, sapete benissimo quanta fatica si fa a difendersi dalla concorrenza, a combattere per ottenere buoni risultati e a conquistare nuovi clienti.

Vi dico senza tanti giri di parole che **SE NON COMUNICATE** e se non date importanza alle newsletter, rischiate di mandare all'aria tutti gli sforzi che avete fatto, e all'atto pratico **RISCHIATE** di **PERDERE** le **VOSTRE CLIENTI** e di dover ricominciare da zero per recuperarle. L'errore più comune è pensare, una volta conquistata la fiducia, che rimanere in contatto con i propri clienti sia inutile. Se ragionate in questi termini vi dico che di inutile c'è soltanto lo sforzo che avete fatto per acquisirli!

Dovete iniziare a cambiare punto di vista per arrivare a pensare che comunicare, in questo caso tramite newsletter, ai vostri clienti attivi non è una perdita di tempo, ma una mossa strategica perché in nome della fiducia che vi è stata accordata, vendere i vostri servizi a questa categoria di clienti è estrema-

mente facile! Quante persone, dopo aver sottoscritto l'abbonamento a sky, decidono di disdirlo perché da parte dell'azienda c'è la più assoluta indifferenza verso chi è già cliente? Poche comunicazioni, nessuna proposta personalizzata, l'attenzione puntata solo sui nuovi clienti... Sono tutti buoni motivi per sentirsi trascurati e per cadere tra le braccia di chi saprà colmare queste mancanze!

**4. COSTRUIRE LA FIGURA DI ESPERTO**  
Come vi dico sempre **SPECIALIZZARSI** è **FONDAMENTALE**, e uno dei motivi per cui bisogna farlo è che i clienti sono sempre più svegli ed esigenti. **La comunicazione di 20 anni fa non è paragonabile a quella attuale**, non c'erano i potenti mezzi di oggi, le persone erano male e poco informate, sicuramente non esigenti e disposte ad accontentarsi di **"QUELLO CHE PASSAVA IL CONVENTO"**.

Chi aveva cura del proprio corpo si affidava alla prima estetista vicino casa, senza preoccuparsi minimamente della professionalità della persona **"SCELTA"**. Oggi non è più così, prima di prendere qualsiasi decisione ci si informa, ci si documenta, si chiede in giro, si sbircia sui social e soprattutto oggi, pur di affidarsi a mani esperte, si è disposti a fare km di strada. Vi confesso che, per raggiungere un ristorante qualificato, con una eccellente **REPUTAZIONE** e ottimamente recensito su TripAdvisor, sono disposto a mettermi in auto di sabato sera, nonostante i km distanza e la stanchezza di una settimana di lavoro sulle spalle. Sapete perché lo faccio? **Perché non voglio sbagliare**. Non penso sia pazzo la gente che decide di trascorrere un weekend a Modena solo per mangiare al ristorante dello chef pluristellato Bottura: non è pazzo ne' per i km che decide di fare, né per il prezzo che è disposta a pagare. Tutto questo per dirvi che se vuoi oggi vi proponete come delle **"TUTTOFARE** capaci di tutto **ED ESPERTE DI NULLA"**, siete automaticamente **OUT**.

Se invece sapete fare bene qualcosa in particolare e vi state quindi specializzando, state andando nella giusta direzione, ma è fondamentale che iniziate a costruire la vostra figura di **ESPERTE**.



DIVENTA  
EXCLUSIVE  
POINT

PaolaP  
MADE IN ITALY

✓ **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](http://www.paolapbox.it) e richiedi la tua **PAOLAP MAGIC BOX GRATUITA**

Affrettati, ne abbiamo solo 100!

Se vuoi saperne di più... **CONTATTACI** [info@diomedibeaauty.it](mailto:info@diomedibeaauty.it)

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito [www.diomedibeaauty.it](http://www.diomedibeaauty.it)

Seguici anche su **Facebook** visita le pagine: Diomedibeaauty Estetica Professionale PaolaP MakeUp Marche

Per far pensare infatti alle vostre clienti che **“come lo sapete fare voi non lo sa fare nessuno”** (o quasi), dovete prima di tutto essere davvero preparate, e in seconda battuta dovete inviare in modo costante delle newsletter insomma, **DOVETE COMUNICARE!!**

### 5. CONSOLIDARE LA VOSTRA POSIZIONE ANCHE QUANDO IL BLOG DI UN CONCORRENTE È LEADER NEL VOSTRO SETTORE

Avere un blog è importante, ma mi rendo conto che non è una cosa facile da mettere in piedi e soprattutto da gestire. Magari nessuna delle vostre concorrenti ha un **BLOG**, ma se così non fosse e se al contrario qualcuno del vostro stesso settore dovesse averne uno e anche particolarmente influente, **COMUNICARE** utilizzando un altro canale sarebbe la **VOSTRA SALVEZZA**. Puntare ad avere un blog dovrebbe restare un obiettivo da raggiungere, ma se qualcuno prima di voi, usandolo come strumento di comunicazione, è diventato un leader, voi dovete puntare a **vincere con altri mezzi e uno di questi è quello “CARTACEO”**.

Iniziando a inviare le newsletter eviterete di essere paragonate a chi ha un blog di riferimento e risparmierete molta fatica.

### 6. RAGGIUNGERE ANCHE CHI UTILIZZA POCO INTERNET

Ovviamente quando pensiamo a come comunicare, pensiamo di farlo on-line utilizzando Facebook, Instagram, Google Adwords, WhatsApp... Peccato che comunicando solo ed esclusivamente in questo modo, di sicuro perdiamo una percentuale di potenziali clienti fatta di persone **ANTI-TECNOLOGIA** per vocazione o per incapacità.

So che starete pensando che si tratta di una percentuale minima di persone per lo più costituita da anziani, che alla pronuncia di Instagram pensano alla bilancia di casa, ma è pur sempre una nicchia di mercato che va conquistata!

Non vi sto dicendo di abbandonare le **PUBBLICAZIONI ON-LINE**, vi sto soltanto suggerendo di **integrarle con quelle off-line**, che possono **ARRIVARE** fisicamente **TRA LE MANI DI TUTTI**. Un esempio di quello che sto dicendo lo avete in questo momento davanti ai vostri occhi. Quando pubblico il giornalino, lo faccio sia on-line caricandolo nel blog del sito Diomed Beauty, sia off-line stampandone svariate copie da spedire o da consegnare a mano. Vedendo i miei collaboratori intenti a imbustare ogni singola copia e ad attaccare gli indirizzi di posta, non ho mai pensato che quella potesse essere una perdita di tempo.

Al contrario, provo molta soddisfazione pensando che voi tutte, nessuno esclusa, potrete toccare e sfogliare le pagine che scrivo, abbandonando per una volta il mondo virtuale.

### 7. COSTRUIRE UNA RELAZIONE

Quanto vogliamo essere espliciti quando comunichiamo per vendere?

Il marketing se ben utilizzato, ci aiuta a migliorare le performances della nostra attività e per questo ci mette a disposizione svariati mezzi di comunicazione con l'obiettivo ultimo di aumentare le nostre vendite. Bisogna però tener presente che questi strumenti sono molto diversi tra loro, non nella sostanza, ma nella forma e vi porto qualche esempio.

Un **ANNUNCIO PUBBLICITARIO** vuole vendere in modo **esplicito** qualcosa e lo fa senza giri di parole, magari con una frase secca e d'effetto. Una **SALES LETTER**, tradotta una lettera commerciale, vuole **PROPORRE QUALCOSA** e lo fa sempre in maniera diretta, ma in **MODO PIÙ ELABORATO**, argomentando il perché si propone quella cosa, perché si dovrebbe sceglierlo etc. La **NEWSLETTER**, al contrario delle prime due, è **molto meno esplicita** anche se l'intento è sempre quello di vendere. Il contenuto infatti più che parlare di un certo prodotto o servizio, **vuole creare una relazione con chi sta leggendo** e per fare questo non deve essere aggressivo o troppo diretto. Newsletter interessanti sono quelle che svelano **“IL DIETRO LE QUINTE”** del vostro lavoro, che parlano degli errori commessi come spunto per riflettere ed evitare quindi di ripeterli, che riportano le testimonianze di vostre clienti che avevano un certo problema e che grazie a voi hanno risolto. Chi legge troverà quel contenuto **“INEDITO”** e interessante, magari si rivedrà nelle vostre difficoltà o in quelle di chi ha lasciato la testimonianza e si sentirà affine a voi: in questo modo state costruendo una relazione con il lettore.

### 8. COSTRUIRE IL BRAND

L'invio costante di newsletter alle vostre clienti acquisite e a quelle potenziali, contribuisce alla **creazione del vostro brand** e vi spiego in che modo. Le **vostre già clienti** continuando a ricevere da voi dei contenuti **“DI VALORE”**, saranno portate ad associare quel valore al vostro istituto e di sicuro resterete il loro punto di riferimento. Se ad esempio nel contenuto di una newsletter spiegate le fasi della crescita del pelo indicando alcuni errori che comunemente vengono commessi dall'estetista durante la depilazione, voi state fornendo un



Se vuoi saperne di più...

**CONTATTACI** [info@diomedibeauty.it](mailto:info@diomedibeauty.it)

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito [www.diomedibeauty.it](http://www.diomedibeauty.it)

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

contenuto di valore e chi legge sarà portato a fidarsi solo di voi, perché avete dato informazioni interessanti e perché lo avete messo in guardia dalle **“FINTE PROFESSIONISTE”**.

Le **clienti potenziali** che si trovano tutti i mesi a ricevere delle newsletter da voi, vedranno ripetutamente il nome del vostro centro estetico. Magari arriverà il giorno tanto sospirato in cui la loro estetista, vostra concorrente, farà un passo falso e allora voi sarete la scelta numero uno: con le newsletter avete preparato il terreno e a quel punto non vi resta altro che coltivarlo!!

### 9. INVADERE L'AMBIENTE

Le newsletter, a differenza di qualsiasi altro strumento di marketing, non vengono percepite come una forma di pubblicità, ma vengono considerate al pari di una rivista di contenuto che merita di non essere buttata.

La persona che le riceve **NON TROVERÀ** scritto **“offerta speciale: manicure 5€”** o **“proposta lancio: massaggio viso 20€”**, leggerà **PIUTTOSTO** delle curiosità sull'origine del massaggio ayurvedico, su come deve essere eseguito, sui **BENEFICI** etc.

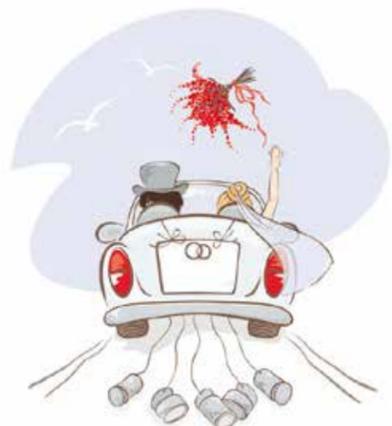
Potete stare certe che la stessa persona che avrebbe appallottolato e buttato senza pietà il vostro volantino promozionale, sarà ben contenta di **conservare la vostra newsletter** per un tempo medio stimato di **circa quattro mesi**. Quattro mesi in cui le vostre newsletter si accumuleranno ricordando costantemente alla persona che le ha ricevute che voi esistete, fino a quando quella persona, mossa da un certo bisogno, si attiverà per avere un contatto con voi, che l'avete praticamente tamponata!

### 10. SFRUTTARE IL POTENZIALE DI PR E REFERRAL

- **Primo punto:** con le newsletter dovete cercare di creare **“l'effetto gazzetta dello sport”**. Questo significa che il contenuto deve essere così tanto interessante e stimolante, da indurre la persona che lo ha letto, a condividerlo con un'amica, una collega, una parente...Dovete far nascere in quella persona il **desiderio di raccontare a qualcun altro**, quello che voi gli avete spiegato con la vostra newsletter. Non avete idea di quante persone godano nel calarsi nel ruolo del professore che spiega qualcosa qualcuno! All'atto pratico la vostra newsletter, **GRAZIE AL PASSAPAROLA**, può spandersi fino a moltiplicare il numero delle persone a cui arriverà il contenuto che avete creato e che sarà associato al vostro nome. È un po' come fare **STRIKE**: buttando giù un birillo (in questo caso la persona che riceve fisicamente la vostra newsletter), ne fate cadere altri nove, (ovvero le persone a cui verrà raccontato il contenuto della vostra newsletter!)

- **Secondo punto:** mai inviare una sola copia, perché è troppo alto il rischio che l'unico esemplare della vostra newsletter possa andare perduto. **Distribuirne due o tre copie** significa scongiurare il pericolo che la vostra preziosa newsletter finisca solo nelle mani della persona sbagliata e che venga addirittura buttata. Il costo della stampa è irrisorio se pensate che aumentando il numero di stampe vi assicurate l'attenzione del vostro cliente bersaglio.

Dopo aver letto le 10 ragioni che rendono strategica la newsletter cartacea, non pensate sia giunto il momento di **correre a prepararne una?!**



SPECIALE

diomedibeaUTY

DiomedibeaUTY news | Gennaio / Aprile 2018 - N. 5 |

# Wedding Time: missione SPOSA PERFETTA

"Come muoversi affinché il "SI PER SEMPRE" sia rivolto non solo al futuro marito ma anche al VOSTRO ISTITUTO"

In Italia ci si sposa ancora? Secondo alcune fonti ufficiali, nel nostro "BEL PAESE" il matrimonio sembra essere tornato di moda. Se nel periodo 2008-2014 i dati istat mostravano impietosamente un forte calo delle unioni, con 10.000 matrimoni in meno ogni anno, oggi rivelano invece una controtendenza soprattutto tra i giovani, con un AUMENTO del "sì, lo voglio" pari al 2,4%.

Nel 2016 infatti sono stati registrati 4.600 matrimoni in più rispetto all'anno precedente, e per la loro celebrazione il rito religioso ancora una volta ha avuto la meglio su quello civile, ma le distanze tra questi stanno diminuendo perché la scelta del municipio è in continua crescita. Il MOMENTO GIUSTO per convolare a nozze è SPOSTATO sempre più in AVANTI, con gli uomini che pronunciano il fatidico "SÌ" mediamente intorno ai 34 anni, e con le donne che arrivano all'altare nella maggioranza dei casi dopo aver compiuto i 31 anni di età.

La solidità matrimoniale dura tendenzialmente 16 anni, ma negli ultimi tempi questa media si sta abbassando perché sempre più numerose sono le separazioni che avvengono entro i 10 anni di unione. Ogni anno più di 150.000 donne decidono di sposarsi (193.000 nell'anno 2015), vi siete mai chieste cosa le spinge a farlo? In questa circostanza voglio abbracciare lo spirito del sognatore, tralasciando quindi alcune imbarazzanti ragioni per cui si arriva all'altare (è arrivato il momento di fare cassa, si sposano tutte le mie amiche...), per concentrarmi invece sulle più autentiche pulsioni d'amore che fanno fantasticare le future spose per giorni, mesi, anni!

- **L'amore:** il più nobile dei sentimenti, quello che fa battere il cuore e sentire le farfalle allo stomaco al solo pensiero di incontrare la propria dolce metà. Queste forti emozioni si provano soprattutto durante i primi tempi, ma l'amore con tutte le sue evoluzioni, persiste anche nelle "coppie rodate" ed è alla base di ogni matrimonio sensato.

- **Vivere sotto lo stesso tetto:** alcuni decidono di farlo senza porre come condizione necessaria la celebrazione del matrimonio, altri invece per ragioni spirituali e religiose intendono fare questo passo solo dopo essere diventati marito e moglie. Alla base c'è il desiderio di "vivere una persona H 24" scoprendone finalmente tutti i pregi e ahimè, anche tutti i difetti!

- **Sentirsi pronti a cambiare la propria vita:** condividere con una persona gli impegni, le responsabilità, le gioie e i dolori che la quotidianità presenta, non è una decisione di poco conto, ma ci si augura che questo cambiamento porti solo a momenti più belli di quelli vissuti quando si era soli!

- **Condividere con amici e familiari un giorno indimenticabile:** il desiderio di ufficializzare la propria unione alla presenza di amici e familiari è molto ricorrente. Rendere partecipi le persone più care nel momento in cui si promette di trascorrere la propria vita con qualcun altro e festeggiare poi con tutte le attenzioni del caso, sono spesso le ragioni che spingono due persone a sposarsi.

Dopo avervi fatto conoscere qualche dato ufficiale e fatto togliere qualche curiosità, possiamo dire a gran voce che, indipendentemente dalla scelta Chiesa/municipio, dall'età più o meno avanzata dei promessi sposi, dalle ragioni più o meno nobili che stanno alla base di questa decisione, i matrimoni si fanno... eccome se si fanno!!

**Voi estetiste-professioniste, in tutto ciò dove vi collocate?** Andrete a esplorare il "pianeta donna" in un momento estremamente delicato, dove la vulnerabilità tocca picchi elevatissimi, perché nel cervello della futura sposa un solo pensiero regna sovrano: tutto deve essere perfetto, nulla deve andare storto, perché nella vita ci si sposa una sola volta e per questo dovrà essere indimenticabile!

Andiamo ora a vedere quali pensieri tormentano le donne alle prese con i preparativi delle nozze. La lista potrebbe essere molto lunga, ma vediamo di concentrarci sulle angosce più ricorrenti, individuando le scelte che inevitabilmente bisogna fare in vista del fatidico "sì"!

1. **Rito civile** (municipio, teatro...?) o **rito religioso** (la Chiesa frequentata da bambina o una di campagna?)
2. **Le fedi** (oro giallo, bianco o rosa? Con o senza brillantino? Tonde o piatte?)

3. **La location per il banchetto** (villa antica, ristorante moderno o chalet al mare? Con i posti a sedere esterni o con quelli interni per non essere schiave delle previsioni del tempo?)

4. **Il banqueting** (cucina tradizionale per accontentare tutti o cucina ricercata? Pesce o carne? Buffet o seduti?)

5. **La lista degli invitati** (chi invitare e chi escludere? Ristretta o allargata?)

6. **Le partecipazioni** (essenziali, tradizionali, romantiche oppure originali?)

7. **I testimoni** (quanti? Quali? Cosa regalare loro?)

8. **Il vestito da sposa** (quali atelier visitare? Lungo o corto? Bianco?)

9. **L'addobbo floreale** (quello per la Chiesa/municipio, quello per il ricevimento, il bouquet...)

10. **La musica** (quella per la Chiesa/municipio e quella per i festeggiamenti, dj o gruppo?)

11. **Il fotografo e il videomaker** (giovane e dallo stile moderno o maturo ma con più esperienza?)

12. **L'acconciatura** (semplice e naturale o più elaborata?)

E dulcis in fundo... **IL MAKE-UP!**  
Parlare solo di "make-up" mi sembra però abbastanza riduttivo, perché il percorso che una sposa dovrebbe fare con voi, e che voi dovrete spingere a farle fare, inizia molto prima rispetto alla prova

trucco e soprattutto... non riguarda solo quello! Voi dovrete essere capaci di sciogliere degli importanti dubbi che assalgono la maggior parte delle donne prossimi al "sì", in sostanza **se saprete placare determinate ansie e fugare alcune paure... è fatta!**

Vediamo punto per punto cosa fare.  
- Partiamo dal presupposto che l'INCONTRO tra voi e la futura sposa per pianificare cosa fare e cosa non fare, dovrebbe avvenire **almeno tre mesi prima della data delle nozze**. Questo è infatti un lasso temporale necessario per poter fare i trattamenti **VISO** mirati a preparare la pelle per il giorno del matrimonio, ma se vi ridurrete a incontrare quella persona solo poche settimane prima, le possibilità di intervenire e soprattutto di ottenere risultati visibili e soddisfacenti, si abbasseranno drasticamente. Se non sarete infatti capaci di prendere in mano la situazione per tempo, non potrete dare consigli preziosi sull'**AUTOCURA** da fare a casa, sul tipo di alimentazione che è meglio seguire, sul livello di abbronzatura appropriato per il grande giorno, sui tipi di trattamento da fare in istituto etc. Potenzialmente vi troverete a dover truccare un viso disidratato o dalla pelle troppo grassa, macchiato dal sole, bruciato dalle lampade o al contrario, un viso dal colorito spento e malaticcio.

**Risultato finale?** Sarete soddisfatte solo a metà, perché un conto è

**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  
BCL 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

FONTI SOSTENIBILI | SENZA SOSTANZE CHIMICHE  
100% PURE THERAPEUTIC GRADE  
OTTENUTI DALLA DISTILLAZIONE NATURALE | SENZA OGM

**BCL SPA**  
Natural  
**ESSENTIAL OIL SOLUTIONS™**  
Pure Essential Oils for Bath, Body & Home  
PARABEN FREE • GLUTEN FREE • CRUELTY FREE • MADE IN USA • NO HARSH PRESERVATIVES

CERTIFIED ORGANIC INGREDIENTS  
STELLAR CERTIFICATION SERVICES

100% PURE THERAPEUTIC GRADE

Ricordati che...  
**SODDISFAZIONE 100% GARANTITA**

Se vuoi saperne di più...  
**CONTATTACI**

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito [info@diomedibeaUTY.it](mailto:info@diomedibeaUTY.it) [www.diomedibeaUTY.it](http://www.diomedibeaUTY.it)

Seguici anche su Facebook visita le pagine:

- f BCL - SPA Marche
- f DiomedibeaUTY Estetica Professionale
- ig diomedibeaUTY

truccare una pelle equilibrata sotto tutti punti di vista, e un conto è sudare sette camice per "nascondere il nascondibile" con risultati discutibili!!

- **La cura** della pelle deve essere mirata in particolare al viso, ma non bisogna dimenticare che il **CORPO** richiede comunque delle attenzioni. È bene quindi proporre trattamenti specifici come ad esempio: peeling del corpo per rimuovere le cellule morte e per riattivare la circolazione, depilazione (che si tratti di sopracciglia, baffetti o di braccia, la ceretta non può essere fatta due giorni prima del matrimonio, con il rischio che questa provochi rossori e sgradevoli brufolotti), manicure e pedicure, massaggi rilassanti....Siete quindi pronte, con l'agenda in mano, a fissare mese dopo mese tutti gli appuntamenti beauty con la vostra sposina?

- **MAKE UP. Il trucco perfetto che ogni sposa sogna**, è carico di aspettative e deve rispecchiare il gusto e lo stile della persona! Alcune donne ritagliano e collezionano immagini dalle più svariate riviste di moda, altre mostrano orgogliose una carrellata di immagini salvate su "Pinterest", altre ancora non hanno la benché minima idea del tipo di make-up che vorrebbero, e qualche altra è addirittura riluttante all'idea di essere truccata. Come capire chi si ha di fronte? Incontrando e parlando con la futura sposa!

Vi si aprirà un mondo fatto di incertezze e paure, sogni e avversioni tutto da esplorare... **Uno dei più grandi desideri** provati da ogni donna vestita di bianco, è sentirsi bella vedendo allo specchio la propria immagine riflessa, ma soprattutto è **piacere alla propria dolce metà**.

Voi con la vostra professionalità dovrete aiutare la sposa a realizzare il sogno di percorrere la navata della chiesa sotto lo sguardo ammirato degli invitati, e di raggiungere l'altare incrociando gli occhi estasiati del futuro sposo. Una delle paure più ricorrenti è invece rivedersi nelle foto e non piacersi. A perseguire le spose è l'**INCUBO** che il **FOTOGRAFO** possa immortalare delle imperfezioni, o che dalle foto compaia un viso artefatto da "museo delle cere".

Come dovrete fare per non sbagliare? Dando per scontato che voi siate delle brave make up artist e che il trucco sposa sia per voi senza segreti, quello che dovrete fare prima di tutto è **CAPIRE I**



# La pillola di saggezza

“Non è perchè le cose sono **DIFFICILI** che non **OSIAMO**, è perchè **NON OSIAMO** che sono **DIFFICILI**.”

SENECA

**GUSTI** della sposa e **INDIVIDUARE LO STILE** che caratterizzerà l'intero matrimonio. Molto utile in questo senso sarà vedere il vestito scelto e **capire quale colore, fiore, tema farà da filo conduttore** a partire dalle partecipazioni, fino ad arrivare all'addobbo della location.

Importante è anche scoprire il **TIPO DI ACCONCIATURA** che farà da cornice al volto, in questo modo a seconda dei casi, si potrà decidere di dare maggior risalto agli occhi rispetto alla bocca o viceversa.

Avete mai sentito parlare delle "**FACE CHARTS**"?

Probabilmente alcune di voi non hanno idea di cosa siano, quindi approfitto del tema "wedding make up" per parlarvene.

Molti truccatori professionisti, soprattutto quelli alle prese con i servizi di moda, prima di iniziare con il make-up vero e proprio prendono un foglio bianco e fanno uno **schizzo stilizzato del volto** della persona da truccare, riproducendo la forma di zigomi, occhi, labbra e sopracciglia. L'obiettivo è **provare direttamente sul foglio i prodotti** più appropriati per quel particolare viso e scegliere quindi quale tipologia e colore di fard, rossetto, eye-liner e ombretto utilizzare. Fare di proprio pugno delle "face charts" non è proprio semplicissimo, ma ancora una volta Internet viene in soccorso! Molti siti infatti mettono a disposizione delle immagini da scaricare gratuitamente, e se sia l'accortezza di stamparle su di un foglio ruvido, far aderire i prodotti e sbizzarrirsi con le sfumature, sarà un gioco da ragazzi! Perché sono così tanto utili le "face charts"?

Perché sono **FONTE DI ISPIRAZIONE**, perché permettono di provare e riprovare trucchi e abbinamenti diversi e perché fungono da **PROMEMORIA** per ricordare tutti i prodotti utilizzati e riprodurre quel particolare tipo di make-up anche a distanza di mesi!

Parliamo ora della faticosa **PROVA TRUCCO**.

Mediamente vengono fissati due appuntamenti per fare la prova, ma questo numero è assolutamente variabile a seconda della capacità di saper centrare più o meno velocemente il make-up perfetto. La prova va fatta dopo aver raccolto tutte le informazioni di cui vi ho ampiamente parlato sopra e solitamente quello che si fa è truccare il viso per metà nel modo in cui voi professioniste avete pensato possa essere giusto e l'altra metà nel modo in cui desidera la futura sposa. In questo modo avrete la possibilità di fare confronti, capire le differenze, fare degli scatti fotografici che mostrino il risultato catturato l'obiettivo e infine scegliere quello migliore!

Care estetiste non sottovalutate quindi nessuna promessa sposa, quello che vi si prospetta è un percorso impegnativo da vivere insieme, ma che potrà regalarvi tante soddisfazioni. Dovrete essere delle "beauty specialist" all'altezza del momento, capaci di sostenere, coccolare e rassicurare la vostra cliente nei mesi che precedono il grande giorno e nel giorno stesso della "faticoso". Se saprete non deludere le sue aspettative, la vostra unione con buone probabilità, **SARÀ PER SEMPRE!!!**



## 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@diomedibeaute.it](mailto:info@diomedibeaute.it)

Per rimanere sempre aggiornata su novità e promo visita il sito

[www.diomedibeaute.it](http://www.diomedibeaute.it)

Seguici anche su Facebook, visita le pagine:



Diomedibeaute 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?**



# La FORMAZIONE...il nostro FOCUS!!!

La **FORMAZIONE** è dichiaratamente il **NOSTRO FOCUS** e guardando i dati dell'attività formativa dell'anno 2017 che si è appena concluso, non possiamo che essere assolutamente soddisfatti dell'intenso lavoro fatto! Questo nostro successo vede come **"COPROTAGONISTE"** voi clienti, quindi vogliamo dividerlo con voi mostrandovi quanto abbiamo fatto in questi ultimi 12 mesi! Ricordatevi però che noi non abbassiamo mai la guardia, viviamo questo successo non come un traguardo raggiunto, ma come l'inizio di un percorso lungo il quale dare ancora di più!

Ecco alcuni dati:

- **Numero corsi tenuti: OLTRE 40**
- **Ore di formazione fatte: 900**
- **Numero estetiste formate: OLTRE 200**
- **Impegno profuso? MOLTISSIMO!**
- **Soddisfazioni avute? INFINITE!**
- **Voglia di fare di più? TANTISSIMA!**



**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**

## 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!!!**



# FORMAZIONE

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

## I corsi del mese di GENNAIO

**MASTER "Beauty Personal Branding" 3° CORSO**  
**CORSO EMOTIONAL BEAUTY COMMUNICATION**  
**14-15 GENNAIO**  
 Durata: 2 gg + 1 mese  
 Sede Hotel Royal  
**14/15 Gennaio**

Terzo dei 4 appuntamenti del percorso marketing con il nostro Maurizio Delucchi. Con questo corso troverai gli strumenti per scoprirli, riconoscerli e interpretare la tua vita lavorativa e privata. E' STATO STUDIATO E MESSO A PUNTO PERCHÉ:  
 - Il cliente ha necessità emotive ed emozionali molto importanti è importantissimo saperle interpretare per avere una marcia in più.  
 - Ogni persona ha un proprio linguaggio emozionale che dobbiamo conoscere per instaurare un vero rapporto di comunicazione.  
 - Possiamo pretendere dai collaboratori il loro meglio a condizione di essere certi di conoscerlo.  
 - Essere consapevoli di noi stessi e della nostra strategia, ci consente di diventare "attuativi".  
 - Una volta imparato il linguaggio dell'enneagramma avremo una mappa che ci guiderà nella comprensione di ciò che attraiamo e che ci accade.  
 - Gli auto-sabotaggi avvengono a chi non si è allineato con la sua vera natura (strategia personale)

**Lunedì 15 GENNAIO**  
**CORSO NUOVO METODO di RICOSTRUZIONE AKRYLIKE**  
 la ricostruzione delle UNGHIE SI RINNOVA  
 leggero ULTRARESISTENTE facile da usare SENZA LIMITI DI TEMPO  
 Sede Diomed Beauty  
**15 Gennaio**

La RICOSTRUZIONE UNGHIE si RINNOVA Non è un ACRILICO, non è un GEL.....allora che cos'è?!!  
 CORSO dedicato alla NOVITÀ assoluta che RIVOLUZIONA il mondo della RICOSTRUZIONE UNGHIE: ACRYLIKE Come un Acrilico, ma che Acrilico non è!  
 - PIÙ LEGGERO  
 - ULTRARESISTENTE  
 - FACILE da USARE  
 - SENZA limiti di TEMPO  
 Una giornata formativa dove teoria e pratica si alterneranno per farvi conoscere le potenzialità del prodotto e il modo di applicazione di ACRYLIKE.  
 Potrete fare ricostruzioni accorciando notevolmente i tempi anche SE NON SIETE DELLE ESPERTE.

**Dom. 21 Lun. 22 Mar. 23 Gennaio**  
**Make up Correttivo**  
 Durata 3 giorni  
 INCLUSO IL PRODOTTO OMAGGIO  
 Sede Diomed Beauty  
**21/22/23 Gennaio**

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. E' 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).

**corso BEAUTY SPA CORPO**  
**21-22 gennaio 2018**  
 sede CASALE CS SPORT  
 strada Pozzetto, 3 Sant'Elpidio a Mare  
**CORSO BAUTY SPA CORPO**  
 Sede Casale CS Sport  
**21/22 Gennaio**

Corso che offre a tutti i partecipanti una PANORAMICA a 360° sui prodotti beauty spa dedicati al trattamento del corpo e ai suoi sostanziali inestetismi (CELLULITE, IPOTONIA CUTANEA, ADIPOSITA LOCALIZZATE). Saranno illustrate tutte le linee corpo e ogni singolo prodotto sarà spiegato insieme al suo protocollo. Al termine del corso sarete in grado di individuare la giusta sinergia tra linee-prodotti, protocolli di lavoro, caratteristiche del cliente e stili di vita offrendo protocolli sempre più mirati e personalizzati.

## I CORSI CHE NON PUOI PERDERE

Un ANNO è appena INIZIATO e spero di trovare voi CLIENTI CARICHE, motivate e, complici le festività da poco terminate, anche rigenerate!!!

### PERCHÉ?

Perché NOI siamo PIENI DI NOVITÀ per voi e abbiamo un CALENDARIO RICCHISSIMO di corsi formativi pensati per le più esperte e anche per quelle che lo sono meno.

Marketing, make-up, skin's, viso / corpo, ciglia, unghie... Il MONDO DELL' ESTETICA per voi non avrà più segreti perché ci pensiamo noi a svelarvi tutto quello che c'è da sapere...

### CHE ASPETTI?

Annota subito le date dei corsi che ti interessano... Quasi sempre i posti sono limitati!!!

**Lunedì 29 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  
 Sede Diomed Beauty  
**29 Gennaio**

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

**Domenica 4 Febbraio**  
**Corso Extension Ciglia**  
 Durata 1 giorno  
 GLAMOUR LASHES  
 Sede Casale CS Sport  
**4 Febbraio**

Corso pensato per chi si avvicina per la prima volta al mondo delle extension ciglia. Un'introduzione teorica seguita da una parte pratica, daranno alle allieve tutte le nozioni indispensabili per realizzare l'extension ciglia con la tecnica one to one.

**Lunedì 5 Febbraio**  
**Corso Volume Extension Ciglia 3D/6D**  
 Durata 1 giorno  
 GLAMOUR LASHES  
 Sede Casale CS Sport  
**5 Febbraio**

Corso ideato per chi, dopo aver fatto il corso base extension ciglia, vuole conoscere tutti i segreti della tecnica volume "effetto ventaglio" 3D/6D. Applicare ciglia di seta con spessori inferiori a quelli studiati nel corso base, per creare un volume tipico delle "Hollywood lashes"!

**Martedì 6 Febbraio**  
**Corso Keratin System**  
 Durata 5 ore  
 GLAMOUR LASHES  
 Sede Casale CS Sport  
**6 Febbraio**

Partecipare a questo corso per essere in grado di ricostruire l'arcata cigliare e sopraccigliare e per favorire la naturale curvatura delle ciglia. L'utilizzo delle keratina con tutte le sue proprietà, farà ottenere dei risultati visibili a occhio nudo con ciglia rimpolpate.

**Dom. 4 Lun. 5 Febbraio**  
**Corso Make Up da Sera**  
 Durata 2 giorni  
 INCLUSO IL PRODOTTO OMAGGIO  
 Sede Diomed Beauty  
**4/5 Febbraio**

È un corso adatto a chi ha già frequentato un corso base. Verranno trattate le diverse tecniche di make-up che si possono utilizzare per la realizzazione di un make up da sera che sia in perfetta sintonia con l'evento, l'abito e lo stile della cliente. Protagonista indiscusso di questo corso è indubbiamente lo Smokey Eye, interpretato con diverse chiavi di lettura.

**LUNEDÌ 12 FEBBRAIO**  
 corso ORLY BODYGUARD  
**ORLY GELFX BODYGUARD**  
 soak-off gel overlay  
 L'UNICO GEL CHE PROTEGGE LE TUE UNGHIE IN 3 MODI  
 Sede Diomed Beauty  
**12 Febbraio**

Scopri il nuovo "ORLY BODYGUARD" e aumenta il tuo BUSINESS offrendo tre servizi diversi con un UNICO PRODOTTO. Nuovo gel soap off da ricopertura tutto-in-uno progettato per rinforzare la naturale struttura delle unghie e per proteggerle durante la crescita.

**MASTER "Beauty Personal Branding" 4° CORSO**  
**CORSO BEAUTY PERSONAL BRANDING**  
**11-12 FEBBRAIO**  
 Durata: 2 gg + 1 mese  
 Sede Hotel Royal  
**11/12 Febbraio**

Quarto e ultimo dei 4 appuntamenti del percorso marketing con il nostro Maurizio Delucchi. Con questo corso imparerai a valorizzarti, diventando finalmente attrattiva per il tuo pubblico e sarai capace di conquistare nuovi clienti con il più potente metodo di marketing personale.

**Domenica 18 / Lunedì 19 Febbraio**  
**Corso Make Up Sposa**  
 Durata 2 giorni  
 INCLUSO IL PRODOTTO OMAGGIO  
 Sede Diomed Beauty  
**18/19 Febbraio**

È un corso adatto a chi ha già frequentato un corso base. Saranno spiegati e realizzati i vari make up che si possono eseguire per un giorno così speciale, nel pieno rispetto dei gusti e degli abbinamenti scelti dalla sposa.

**Lunedì 26 FEBBRAIO**  
 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  
 Sede Diomed Beauty  
**26 Febbraio**

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.

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

**I CORSI** del mese di  
**MARZO**

■ Corso di **ESTETICA AVANZATA** dedicato a chi vuole **DIVENTARE** una **PROFESSIONISTA** dell'estetica. La diagnosi rappresenta per l'estetista il fondamentale strumento di lavoro per approcciare qualsiasi cliente e per poter intraprendere con essa un percorso di cura del corpo. Durante il corso si affronteranno tutte le fasi dell'incontro con la cliente quindi anche il check-up e la parte comunicativa, entrambe fondamentali per relazionarsi in modo efficace con chi si ha di fronte. Verranno trattati tutti i temi passo dopo passo, dalle possibili problematiche delle clienti fino alle conseguenze che l'inestetismo ha nel medio lungo termine. Una full immersion tra adipe, differenza tra soggetto androide e ginoide, studio della cellulite nelle diverse fasi, conoscenza della postura e delle sindromi posturali.

■ È un corso che permette di acquisire le conoscenze base per lo styling e per le prime acconciature. Attraverso lo studio della struttura e della corposità dei capelli e con l'aiuto di piastre, phon e spazzole si cercherà di ottenere il look giusto per qualsiasi occasione.

**I CORSI** del mese di  
**APRILE**

■ È un approfondimento del corso base 1° livello grazie al quale si potranno imparare e mettere in pratica le nozioni fondamentali del trucco. Si articola in parti teoriche e pratiche con esempi e dimostrazioni dell'insegnante. Gli allievi saranno guidati nell'apprendimento di tecniche propedeutiche al trucco correttivo.

**Saremo al fianco dei nostri BRAND al COSMOPROF 16/19 Marzo**

■ 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\*

■ 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!

■ 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

■ Corso di **COPPETTAZIONE** una tecnica antichissima ma sempre più attuale per rigenerare il corpo in Spa e nei centri estetici. Viene utilizzata anche per inestetismi come:  
- **CELLULITE - ADIPE - DRENAGGIO**. Questa tecnica di massaggio corpo e viso, sfrutta l'azione vacuum di particolari coppette in silicone, estremamente più maneggevoli rispetto alle vecchie fatte di vetro. Il **PERFECTION BODY MASSAGE** è l'ideale complemento di ogni percorso rimodellante, riduttivo e rassodante che vi permette di raggiungere risultati in modo **IMMEDIATO**.

**Info e Prenotazioni**

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

**contattaci...**

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

[www.diomedibeautey.it](http://www.diomedibeautey.it)

Diomedì Estetica Professionale  
 diomedì\_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 **MAGGIO 2018** per aggiornarti su tutto quello che **DOVRESTI SAPERE** e che gli altri **NON TI DICONO**.

diomedì  
PRODOTTI - SERVIZI - FORMAZIONE  
PER IL SUCCESSO DEL CENTRO ESTETICO  
Diomedì Beauty