

10 strategie per convertire i follower in clienti

Chi siamo

Siamo un'azienda leader nella formazione e consulenza per il settore beauty, dedicata a saloni di acconciatura, centri estetici, spa, farmacie, erboristerie e profumerie. Con un team di esperti e coach qualificati, ci impegniamo a offrire strumenti pratici e strategie concrete per migliorare la gestione e la crescita delle attività dei nostri clienti.

Il cuore della nostra offerta formativa è il **Metodo 4X4**, un sistema collaudato che permette di garantire stabilità e flessibilità alle imprese del settore beauty in un mercato in continua evoluzione.

METODO 4x4[®]
L'AZIENDA A TRAZIONE INTEGRALE



Proprio come un veicolo a trazione integrale, il Metodo 4X4 assicura che tutte le aree chiave di un'azienda lavorino in sinergia per ottenere risultati ottimali. Le quattro aree fondamentali su cui lavoriamo sono:

- **Finanza:** Forniamo strumenti di programmazione finanziaria avanzati per ridurre il carico fiscale, aumentare gli incassi di ogni giorno e garantire la stabilità economica dell'impresa. L'obiettivo è di rendere ogni decisione finanziaria chiara e calcolata, per operare con serenità e sicurezza.
- **Vendita:** Offriamo tecniche per ottimizzare la vendita di prodotti, servizi e trattamenti, intercettando e rispondendo ai bisogni dei clienti in modo efficace. In un mercato in rapida evoluzione, adattare la propria strategia di vendita è fondamentale per crescere.
- **Marketing:** Supportiamo i nostri clienti nell'utilizzo di una serie di strumenti di marketing innovativi (come la banca dati e i canali social), progettati per attrarre nuovi clienti e per consolidare la clientela esistente.
- **Team:** L'area team è dedicata alla selezione, motivazione e crescita dei dipendenti. Forniamo modelli innovativi per creare e gestire un team coeso, migliorando così la performance complessiva dell'azienda.



Lo slogan del nostro metodo è “L’azienda a trazione integrale”, perché crediamo che un’azienda possa raggiungere i propri obiettivi e ottenere risultati significativi solo quando tutte le 4 aree lavorano in equilibrio e sinergia.

I nostri corsi mensili si svolgono a Milano, Roma, Bologna, Torino, Firenze, Padova, Ancona e Lecce.

I corsi sono inoltre visibili in live streaming per i clienti che non hanno la possibilità di partecipare fisicamente. In questo modo, offriamo la massima flessibilità e accessibilità ai nostri clienti, ovunque essi si trovino.



Vendere di Più



Il corso che ti insegna come aumentare le vendite di trattamenti, prodotti e servizi ad alta gamma, con la tecnica D.I.S.C.O. studiata appositamente da Beauty Training.

Al corso di due giornate imparerai:

- I veri motivi del “perché” le clienti non comprano.
- I segreti delle “risposte sociali”, aiutandoti a superare le obiezioni “ci penso”, “non ho soldi”, “c’è crisi”.
- Il modo per aumentare il livello di fiducia dei tuoi clienti rendendoli pienamente soddisfatti.
- Le tecniche di comunicazione che ti permettono di vendere prodotti e servizi ad alta gamma.
- Come aggirare tutte le difficoltà che ostacolano la tua scalata verso il successo.

Gestisci la tua Azienda



Un seminario totalmente dedicato alla finanza della tua azienda.

Al corso di due giornate imparerai:

- Capire come gestire le spese ed entrate della tua attività.
- Chiarirti le idee su come è meglio investire il tuo denaro.
- Capire dove è meglio ridimensionare le spese e dove è più proficuo aumentarle.
- Come attuare le strategie del prepagato.
- Ridurre il carico fiscale.

Il nuovo Marketing



Il corso Il nuovo marketing ti permetterà, in maniera pratica ed efficace, di imparare tante strategie di marketing moderne, innovative, testate e altamente professionalizzanti e capirai come sfruttarle per vincere la concorrenza e aumentare il numero di clienti.

Al corso di due giornate imparerai:

- Nozioni sulle tecnologie di marketing più all'avanguardia.
- Come aumentare la visibilità della tua attività e rafforzare la tua autorevolezza.
- Le strategie di marketing più adatte ai centri estetici, saloni d'acconciatura, profumerie ed erboristerie.
- Le più innovative tecniche di web marketing (siti internet, SEO, pubblicità sui social network).
- Come ideare il piano di marketing più adatto alla tua attività (in base al tuo bacino d'utenza, alla zona geografica, ai tuoi punti forti e al tuo genere di offerte).
- Gli strumenti e le strategie che funzionano di più per portare nuovi clienti e fidelizzare quelli che hai già.

Beauty Receptionist



Formati con noi per diventare una receptionist eccezionale, figura indispensabile per ogni attività che vuole avere l'agenda sempre piena di appuntamenti!

Impara come approcciare nel modo giusto i tuoi clienti e fidelizzarli, portandoli nel tuo negozio più spesso e più volentieri.

Al corso di due giornate imparerai:

- Come gestire l'agenda, gli appuntamenti e la banca dati.
- Quali sono i segreti e le strategie della receptionist ideale.
- Quali sono le attività che deve svolgere la receptionist all'interno dell'attività.
- Come organizzare e gestire gli eventi: open day, eventi formativi, etc...
- Come gestire una telefonata perfetta.
- Le telefonate live: imparare a fare delle telefonate efficaci con l'aiuto di un Coach.

Il Metodo Insights



Il Metodo TTI Success Insights®, corso unico nel suo genere in Italia, è stato importato direttamente dagli Stati Uniti e ti permette di conoscere meglio te stessa e le persone che ti circondano (clienti, team, familiari).

Questo è un elemento essenziale per poter sfruttare le tue capacità e competenze e ottenere il massimo in diversi campi:

- Nella costruzione e motivazione del tuo team.
- Per migliorare il rapporto con i clienti e incrementare quindi le vendite.

Inoltre ti insegna a coniugare il successo professionale con la soddisfazione personale.

Al corso di due giornate imparerai:

- Come capire le clienti e come comportarti nei loro confronti.
- Qual è il tuo personale stile di vendita e quello dei tuoi collaboratori.
- Come gestire in modo ottimale il team.
- Come motivare le tue collaboratrici.
- Come selezionare le tue risorse.

La Nuova Leadership



Se sei titolare di un centro estetico, salone di acconciatura, profumeria o erboristeria indipendente devi saper imparare ad identificare i comportamenti e lo stile di un Leader di successo, comunicare efficacemente la tua visione, misurare ed implementare le tue capacità di leadership. Scoprendo quali sono le qualità necessarie per svolgere il ruolo di Leader potrai guidare la tua azienda in maniera efficace ed efficiente.

Al corso di due giornate imparerai:

- Gli stili di leadership.
- Le 4 capacità fondamentali del Leader: Capacità di pensiero Sistemico, Capacità di pensiero Strategico, Capacità relazionali, Capacità personali.
- Le competenze di un Leader di successo.
- Come creare un Team di successo.
- Come definire obiettivi ed allineare e motivare il Team per raggiungerli.
- Come svolgere riunioni utili e motivanti.
- Come dare feedback ai tuoi collaboratori.

10 strategie per convertire i follower in clienti

La capacità di trasformare i follower in clienti fedeli è una competenza fondamentale per chi gestisce un'attività nel settore della bellezza e del benessere. Creare un rapporto di fiducia e offrire valore attraverso i propri contenuti sono passi essenziali per costruire una community attiva e interessata. Con questa guida scoprirai strategie pratiche e strumenti efficaci per utilizzare i social media e il marketing digitale al meglio, attirando una clientela in linea con i tuoi obiettivi e incrementando le vendite dei tuoi prodotti e servizi.

La guida che stai leggendo offre spunti utili e consigli pratici, ma il vero cambiamento avviene solo quando questi concetti vengono messi in pratica con il giusto affiancamento professionale. Partecipare a uno dei nostri corsi ti darà le competenze necessarie per implementare strategie efficaci e ad hoc per la tua attività. L'esperienza di un coach specializzato, inoltre, è essenziale per adattare queste tecniche alla tua realtà specifica, garantendo risultati duraturi e personalizzati.

Utilizza quindi questa guida come punto di partenza e affidati ad un supporto professionale che ti fornirà strategie pensate per garantire risultati tangibili!

1 - Creazione di tutorial e consigli utili

Sfrutta la tua esperienza nel settore per creare tutorial video e consigli pratici che interessano il tuo pubblico target. Ad esempio, puoi mostrare come realizzare acconciature raffinate per occasioni importanti, spiegare una routine efficace per la cura della pelle con prodotti mirati a esigenze specifiche, creare tutorial di trucco dettagliati per eventi serali, offrire suggerimenti su come scegliere tisane o integratori per il benessere stagionale, oppure consigliare come abbinare le fragranze a diverse stagioni o momenti della giornata. Fornisci informazioni preziose, condividi suggerimenti professionali e metti in evidenza i tuoi prodotti o servizi correlati. In questo modo, non solo offri valore, ma stimoli l'interesse dei tuoi follower a diventare clienti reali, attratti dalla qualità e dall'utilità delle tue proposte.

2 - Mostra il "dietro le quinte"

Mostra il lato più autentico e coinvolgente della tua attività, portando i tuoi follower dietro le quinte del tuo centro estetico. Le persone amano scoprire cosa succede oltre la cabina di trattamento e apprezzano la trasparenza e la passione che metti nel tuo lavoro.

Condividi foto e video del tuo team all'opera mentre esegue trattamenti viso e corpo, prepara prodotti personalizzati o si prende cura dei clienti con attenzione e professionalità. Racconta la giornata tipo nel tuo centro estetico: dalla preparazione delle cabine al rituale di accoglienza, fino alla scelta degli strumenti e dei prodotti di alta qualità che utilizzi.

Puoi anche svelare i segreti di un trattamento esclusivo, spiegando passo dopo passo il procedimento e i benefici per la pelle. Ad esempio, mostra la preparazione di una maschera viso nutriente, il massaggio drenante che aiuta a ridefinire la silhouette o il protocollo completo di un trattamento anti-age.

Un altro modo per coinvolgere il tuo pubblico è raccontare le esperienze positive dei tuoi clienti (rispettando sempre la loro privacy). Condividi le loro testimonianze, i loro miglioramenti e il loro entusiasmo dopo una seduta di skincare, un trattamento rimodellante o un massaggio rilassante.

3 - Testimonianze e recensioni dei clienti

Le recensioni e le testimonianze dei clienti sono uno strumento di marketing potentissimo per rafforzare la credibilità del tuo centro estetico e attirare nuovi clienti. Nulla ispira fiducia più dell'esperienza diretta di chi ha già provato i tuoi trattamenti e ha ottenuto risultati concreti.

Incoraggia i tuoi clienti soddisfatti a lasciare recensioni dettagliate sulle tue pagine social o su Google, raccontando la loro esperienza e i benefici che hanno ottenuto grazie ai tuoi servizi. Se possibile, invita alcuni di loro a registrare brevi video in cui condividono il loro percorso di bellezza e benessere, testimoniando l'efficacia dei trattamenti.

Puoi anche pubblicare testimonianze scritte, magari accompagnate da foto prima e dopo (con il consenso del cliente), per mostrare i risultati di trattamenti viso, massaggi drenanti, epilazione laser o percorsi di skincare personalizzati. Un'idea coinvolgente è realizzare brevi interviste ai tuoi clienti più fedeli, facendogli raccontare come il tuo centro estetico ha migliorato il loro benessere e la loro pelle.

4 - Offerte e promozioni speciali

I social media sono uno strumento potente per attirare nuovi clienti e fidelizzare quelli già acquisiti, soprattutto attraverso offerte speciali e promozioni a tempo limitato. Creare iniziative esclusive per chi segue la tua pagina può aumentare l'interesse e spingere all'azione, portando più prenotazioni e vendite nel tuo centro estetico.

Ecco alcune idee di promozioni efficaci per il tuo centro estetico:

- Sconti esclusivi per i follower – Offri uno sconto speciale a chi segue la tua pagina e prenota un trattamento direttamente dai tuoi social. Ad esempio, "Solo per oggi, -20% sul trattamento viso anti-age per chi ci segue su Instagram!"
- Flash sale e offerte last minute – Crea un senso di urgenza con offerte valide solo per un giorno o per un numero limitato di persone. Ad esempio: "Ultimi 5 posti disponibili per la ceretta brasiliana con il 15% di sconto! Prenota subito!"

Per rendere queste offerte ancora più attraenti, utilizza grafiche accattivanti, descrizioni chiare e call-to-action efficaci come "Prenota ora", "Approfitta dell'offerta oggi stesso" o "Scrivici in DM per riservare il tuo posto". Sottolineare la scadenza delle promozioni aiuta a creare un senso di urgenza e a trasformare l'interesse in azione immediata.

5 - Collaborazioni con influencer

Le collaborazioni con influencer nel settore beauty e wellness sono un'ottima strategia per aumentare la visibilità del tuo centro estetico e raggiungere un pubblico più ampio. Gli influencer, grazie alla loro community fidelizzata, possono promuovere i tuoi trattamenti, recensire i tuoi servizi e condividere la loro esperienza autentica, generando curiosità e fiducia nei potenziali clienti.

Scegli influencer che rispecchiano i valori del tuo brand e che abbiano un seguito attivo e in target con la tua attività. Puoi proporre loro di provare gratuitamente un trattamento esclusivo in cambio di post, storie e video in cui raccontano la loro esperienza. Ad esempio, potrebbero documentare un trattamento viso rigenerante, una seduta di epilazione laser o un massaggio rilassante, spiegandone i benefici e invitando i follower a prenotare.

Un'altra idea efficace è creare codici sconto personalizzati da far condividere agli influencer, incentivando così le loro community a provare i tuoi servizi. Inoltre, puoi organizzare eventi esclusivi nel tuo centro estetico, invitando influencer locali per far conoscere le tue novità e generare contenuti virali sui social.

6 - Download gratuito di una guida/risorsa

Vuoi far conoscere il tuo centro estetico e fidelizzare nuovi clienti? Offri una risorsa gratuita che risponda ai loro bisogni e li aiuti a prendersi cura della propria pelle. Creare una guida digitale è un metodo efficace per attirare l'attenzione e costruire un rapporto di fiducia con il tuo pubblico.

Ad esempio, potresti proporre una guida dal titolo:

"10 segreti per una pelle radiosa tutto l'anno" – un eBook gratuito con consigli pratici, routine di bellezza e suggerimenti professionali per una pelle luminosa e sana.

Utilizza una call-to-action persuasiva, come "Scarica ora" o "Ottieni subito la tua guida gratuita", per incoraggiare gli utenti a cliccare sul tuo annuncio e scaricare la risorsa. Una volta che gli utenti accedono alla guida, chiedi loro di fornire le proprie informazioni di contatto, come email o numero di telefono, per ricevere ulteriori risorse, offerte speciali o consigli personalizzati. Questo non solo aumenta la tua lista di contatti, ma crea un'opportunità di marketing diretto per trasformare gli interessati in clienti reali.

7 - Webinar o evento online

Organizza un webinar o un evento online su un argomento di interesse per il tuo pubblico target, un'opportunità perfetta per mostrare la tua competenza e coinvolgere i follower.

Puoi proporre un webinar gratuito su argomenti di grande interesse, come:

"Come creare la skincare perfetta per il tuo tipo di pelle" – guida pratica su prodotti, routine e trattamenti ideali.

"I segreti per una pelle luminosa e giovane" – focus su trattamenti anti-age, massaggi viso e tecniche di rigenerazione cutanea.

Durante il webinar, offri contenuti di valore, come consigli pratici e suggerimenti esclusivi, per mantenere alta l'attenzione del pubblico. Alla fine, avrai l'opportunità di presentare i tuoi servizi o prodotti, offrire sconti esclusivi ai partecipanti e raccogliere ulteriori informazioni di contatto da chi è interessato a ricevere più dettagli o risorse aggiuntive. Questo formato interattivo è ideale per costruire una connessione diretta con i tuoi follower, aumentando la fiducia e incentivando la conversione in clienti.

8 - Promozione esclusiva solo per i nuovi clienti

Incentiva i tuoi follower a diventare clienti offrendo promozioni speciali dedicate solo a chi non ha ancora provato i tuoi servizi. Ad esempio, puoi proporre uno sconto significativo sul primo trattamento, pacchetti combinati a prezzo ridotto, o un regalo esclusivo per chi prenota attraverso i social, come una mini-consulenza gratuita o un prodotto omaggio.

Esempio:

Sconto speciale sul primo trattamento – Offri -20% su una pulizia del viso, un massaggio rilassante o un trattamento corpo per chi prenota per la prima volta.

Un omaggio esclusivo – Regala un trattamento extra gratuito (come un massaggio viso express o una maschera idratante) per chi prova un servizio per la prima volta.

I follower sono più motivati a provare i tuoi servizi quando percepiscono un vantaggio esclusivo e riservato solo a loro. Comunicare chiaramente l'offerta sui tuoi canali social, con una call-to-action immediata, ti aiuterà a trasformare i tuoi follower in nuovi clienti fidelizzati.

9 - Offri consulenze gratuite/ prova trattamento

Dai ai tuoi follower l'opportunità di scoprire la qualità dei tuoi servizi attraverso consulenze gratuite o prove a prezzo ridotto. Questa strategia è perfetta per attrarre nuovi clienti, permettendo loro di testare i tuoi trattamenti senza impegno e con fiducia.

Ad esempio, puoi offrire:

- ◆ Una consulenza gratuita per analizzare la pelle e suggerire la skincare più adatta.
- ◆ Una prova scontata di un trattamento viso, come una pulizia profonda o un trattamento idratante.
- ◆ Un check-up estetico gratuito per chi desidera migliorare la propria routine di bellezza con consigli personalizzati.

Questa opportunità riduce il timore del cliente di provare un nuovo centro estetico, dimostrando subito la tua professionalità e l'efficacia dei tuoi servizi. Una volta vissuta un'esperienza positiva, sarà molto più probabile che i clienti tornino per trattamenti completi o acquistino i tuoi prodotti, trasformandosi in clienti fidelizzati.

10 - Fornisci contenuti educativi sui social o blog

Pubblica articoli o post informativi sui tuoi canali social o sul blog del tuo sito per coinvolgere e informare il tuo pubblico. Condividi consigli utili e soluzioni a problemi comuni nel campo dell'estetica, del benessere, della cura dei capelli e della scelta di fragranze. Ad esempio, potresti scrivere articoli come "Come scegliere il trattamento viso più adatto alla tua pelle". Questi contenuti non solo educano il pubblico, ma posizionano la tua attività come un punto di riferimento autorevole nel settore. Fornendo valore attraverso i tuoi contenuti, crei fiducia e autorevolezza, spingendo i follower a scegliere i tuoi servizi per risolvere i loro problemi o soddisfare le loro esigenze. Condividere queste informazioni in modo regolare ti aiuta a costruire una relazione di lungo termine con il tuo pubblico e a trasformare i follower in clienti fidelizzati.

Consulenza con un coach Beauty Training: un passo decisivo verso il successo della tua attività

Con questa Guida Beauty Training ti regala 1 ora e 30 minuti di consulenza con un coach esperto del settore Beauty.

Questo incontro rappresenta un momento fondamentale per analizzare il tuo business e comprendere sia le sue potenzialità che criticità. Non si tratta di una semplice sessione, ma del primo passo verso una trasformazione concreta e consapevole della tua attività.

Che cosa verrà affrontato durante la consulenza?

Il coach ti accompagnerà in un percorso di analisi e consapevolezza delle 4 aree manageriali:

- **Finanza:** Ti aiuterà a identificare i punti di forza e debolezza della tua gestione economica, pianificazione fiscale e controllo degli utili.
- **Vendita:** Analizzerà quali strategie applichi per proporre e vendere prodotti e servizi.
- **Marketing:** Valuterà le strategie adottate per attirare nuovi clienti e fidelizzarli.
- **Gestione del Team:** Esaminerà se le strategie che applichi sono sufficienti a formare un team di collaboratori coesi, motivati e orientati agli obiettivi aziendali.

Perché è importante partecipare?

- Durante la consulenza, il coach ti aiuterà a scoprire quali sono, per ogni area, i punti critici che potrebbero accelerare/rallentare il tuo business, mettendo in luce opportunità di miglioramento.
- Con il supporto del coach, individuerai quali strategie implementare in tutte le aree per ottenere un impatto reale e significativo.
- Grazie alla visione obiettiva, esterna e professionale del coach, potrai analizzare la tua attività da una nuova prospettiva, più chiara e consapevole.
- Questo incontro getterà le basi per un percorso di crescita strutturato e mirato, che può trasformare la tua attività in un'azienda più solida e performante.

Coach d'impresa: un partner fondamentale per il successo del tuo business

Quando un'azienda investe in un programma formativo, l'obiettivo non è solo acquisire nuove competenze, ma trasformarle in azioni concrete e risultati tangibili. È proprio qui che entra in gioco il ruolo del coach, una figura strategica che accelera il percorso verso il successo, supportando l'azienda nel tradurre la teoria in pratica.

Il coach come acceleratore di valore

Il coach non si limita a fornire supporto: diventa un vero e proprio acceleratore di valore, garantendo che ogni strategia venga applicata in modo efficace e adattato alla realtà specifica del cliente.

4 motivi per cui un coach può fare la differenza per te e per la tua attività

1) Un programma formativo offre strumenti e idee, ma è nella loro applicazione quotidiana che si misura il vero impatto. Il coach affianca il cliente per tradurre i concetti in azioni pratiche, modellandoli sulla realtà specifica dell'azienda. Questo approccio personalizzato trasforma le idee in comportamenti migliorativi, portando valore reale al business.

2) Ogni azienda è unica e ha esigenze diverse. Il coach analizza la situazione specifica, identifica le priorità strategiche e guida il cliente nella definizione di un piano d'azione su misura. Questo permette di concentrare gli sforzi su ciò che conta davvero, massimizzando l'efficacia dell'investimento formativo.

3) Nessun programma formativo può prevedere ogni sfida futura. Il coach è presente per colmare eventuali lacune: la sua esperienza e il suo know-how garantiscono che nessun problema rimanga irrisolto e che ogni sfida sia affrontata con sicurezza.

4) Il coach non si limita a lavorare su un singolo aspetto del business. Attraverso un monitoraggio costante e una relazione collaborativa, guida l'azienda nell'affrontare cambiamenti, misurare progressi e adattare strategie in tempo reale. Diventa un partner fidato, sempre presente per supportare il raggiungimento degli obiettivi.

Investire in un programma formativo è solo il primo passo. Il coach garantisce che ogni competenza acquisita si traduca in **risultati concreti e duraturi**, rendendo il processo formativo davvero efficace. È questa sinergia tra formazione e coaching che trasforma un investimento in un successo tangibile.

"Il coach non è solo un supporto, è il partner che ti permette di raggiungere e superare i tuoi obiettivi."



**Vuoi un supporto concreto per applicare le nostre strategie?
Richiedi subito una consulenza gratuita e scopri come un coach di Beauty
Training può fare la differenza per la tua attività!**

**Contattaci oggi stesso per fissare la
tua sessione di coaching gratuita!**

Scrivi a

corsi@primagroup.srl

o chiamaci al numero verde

Numero Verde
800 82 46 35



Questionario di valutazione manageriale

Per rendere la consulenza con il nostro coach ancora più efficace, ti invitiamo a compilare il nostro Questionario di valutazione: questo strumento ti aiuterà a riflettere sulla tua situazione manageriale attuale e a identificare le aree che richiedono maggiore attenzione.

Come Funziona:

1. Stampa il questionario incluso in questa guida.
2. Compilalo in modo chiaro e completo, rispondendo sinceramente a ogni domanda.
3. Scatta una foto o scannerizza il questionario compilato.
4. Invialo al nostro indirizzo e-mail ***corsi@primagroup.srl*** per condividerlo al coach prima della consulenza.

Perché è importante compilare il questionario:

Il questionario è un punto di partenza fondamentale per il nostro lavoro d'insieme. Grazie alle tue risposte, il coach potrà avere una visione più chiara della tua attività e prepararsi per offrirti un'analisi ancora più mirata durante l'incontro.



QUESTIONARIO DI VALUTAZIONE MANAGERIALE

AREA FINANZA

Hai fatto il business plan per i prossimi mesi di attività?

- ☐ No/non so cosa sia
- ☐ SI - da 1 a 6 mesi
- ☐ SI - oltre i 6 mesi

Ogni quanto raggiungi il budget del mese?

- ☐ Abitualmente
- ☐ Qualche volta
- ☐ Quasi mai

Hai definito un obiettivo di utile da raggiungere?

- ☐ No/non so cosa sia
- ☐ Si

Hai definito un tuo "stipendio" come titolare?

- ☐ Si
- ☐ No

Percepisci il tuo "stipendio" come titolare...

- ☐ Sempre/spesso
- ☐ A volte
- ☐ Mai



Hai un fido con la banca?

☐ Sì

☐ No

Qual è il costo al minuto della tua attività?

☐ Non lo conosco/non so cosa vuol dire

☐ Più di 1€ al minuto

☐ Meno o uguale di 1€ al minuto

In proporzione, quanto incidono i prodotti/servizi di alta gamma rispetto a quelli base nella tua attività?

☐ In parti uguali

☐ Più prodotti/servizi di base

☐ Più servizi di alta gamma

AREA VENDITA

Quante proposte di vendita accettano i clienti?

☐ Quasi tutte

☐ Mediamente una su due

☐ Quasi nulla o non le propongo

Fai corsi di formazione per vendere di più e meglio?

☐ Qualche volta

☐ Ogni mese

☐ Mai



Fai simulazioni di vendita (role play o teatrini) per migliorare la vendita di prodotti e trattamenti?

- ☐ Mai
- ☐ Qualche volta
- ☐ Ogni mese

Utilizzi Pagodil o Appago?

- ☐ No/non so cosa sono
- ☐ Si

Utilizzi il credito al consumo?

- ☐ No/non so cosa sono
- ☐ Si

Utilizzi le card o programmi prepagati?

- ☐ No
- ☐ Si

Ogni tuo collaboratore produce 5000€/6000 € di incasso?

- ☐ Mediamente si
- ☐ È vicino alla cifra
- ☐ È lontano dalla cifra

Conosci e usi il concetto di leva piacere/dolore (sogno/incubo)?

- ☐ Si
- ☐ No



Come definiresti il tuo disco vendita?

- ☐ Efficace
- ☐ Da migliorare
- ☐ Non so cosa sia

AREA MARKETING

Quanti clienti nuovi ricevi a settimana?

- ☐ Più di 5
- ☐ Più di 10
- ☐ Meno di 5

Che risultati ottieni dal tuo sistema di lead generation?

- ☐ Buoni
- ☐ Pochi
- ☐ Nessuno/Non so cosa sia

Quanti "mi piace" ha la tua pagina Facebook?

- ☐ Più di 1000
- ☐ Meno di 1000
- ☐ Non ho una pagina Facebook

Come gestisci gli appuntamenti?

- ☐ Con un software gestionale
- ☐ Con l'agenda cartacea
- ☐ Non lavoro su appuntamento



Con che frequenza chiami i clienti dormienti?

☐ Ogni settimana

☐ Quando serve

☐ Mai

Dove si trova il tuo negozio?

☐ Su strada

☐ In un interno

Con che frequenza usi Groupon o simili?

☐ Con regolarità

☐ Qualche volta

☐ Mai

Hai un sito?

☐ Sì

☐ No

Hai una receptionist?

☐ Sì

☐ No



AREA TEAM

Pensando allo staff..

- ☐ Mi ritengo soddisfatto
- ☐ Vorrei fare dei cambiamenti
- ☐ Non ho uno staff

Utilizzi uno strumento diagnostico, per esempio Success Insights, per la selezione?

- ☐ Sì
- ☐ No/non so cosa sia

Fai le riunioni con lo staff?

- ☐ Quando servono
- ☐ Ogni settimana
- ☐ Non faccio riunioni

Che tipologia di incentivi offri allo staff?

- ☐ Di gruppo
- ☐ Individuali
- ☐ Non offro incentivi

Fai formazione interna per te e per il tuo staff?

- ☐ Se serve
- ☐ Ogni mese
- ☐ Mai



Hai creato un percorso di carriera per i tuoi collaboratori?

☐ Sì

☐ No

In che misura le tue attività sono delegabili?

☐ In parte

☐ Quasi tutte

☐ Quasi nessuna

Puoi assentarti dal negozio in serenità?

☐ Mai/qualche ora

☐ Uno/due giorni

☐ Un'intera settimana





MANDA IL TUO QUESTIONARIO COMPILATO!

**Potrai analizzarlo con un coach
Beauty Training durante la
consulenza gratuita!**

**Compilalo, fai una foto e mandala
alla nostra mail**

corsi@primagroup.srl

 **BEAUTY TRAINING**

