

Minimum 17 200 zł na zabiegach estetycznych



mgr Agata Pankowiak

CONTENTS

- 01* ILE MOŻESZ ZARABIAĆ JAKO
SPECJALISTA WYKONUJĄCY ZABIEGI ESTETYCZNE?
- 02* OKREŚLENIE KOSZTÓW ZABIEGÓW ESTETYCZNYCH: MEZOTERAPII IGŁOWEJ
I STYMULATORÓW TKANKOWYCH
- 03* USTALENIE OSTATECZNEJ CENY I ZYSKU
- 04* POKAŻ WARTOŚĆ ZABIEGU I DAJ COŚ ZA DARMO
- 05* PODGRZANIE OFERTY
- 06* ŻADEN KLIENT SIĘ TEMU NIE OPRZE
- 07* CIĄGŁE KONTROLOWANIE CENNIKA
- 08* PODSUMOWANIE

E-BOOK TEN JEST OBJĘTY PRAWAMI AUTORSKIMI I NIE MOŻE ON ANI ŻADEN JEGO FRAGMENT
BYĆ W JAKIKOLWIEK SPOSÓB POWIELANY, PRZETWARZANY, REPRODUKOWANY I
ROZPOWSZECHNIANY BEZ UPRZEDNIEJ ZGODY AUTORA.



Cześć mam na imię Agata. Jestem magistrem kosmetologii, ukończyłam również wiele specjalistycznych szkoleń z kosmetologii estetycznej w kraju i za granicą.

Prowadzę szkolenia dla kosmetologów i uczę studentów. Jestem tutaj, aby pomóc Tobie i Twojemu gabinetowi rozwijać się w tej branży, pomóc osiągnąć Ci jak największe zyski na zabiegach estetycznych oraz zdobyć coraz to więcej klientów i potrzebną Tobie wiedzę. Wspieram kosmetologów zarówno początkujących, jak i tych, którzy chcą osiągać naprawdę wysokie zyski. Wszystkiego, czego uczę przetestowałam w praktyce przez ponad dwadzieścia lat! Daję Ci sprawdzone konkrety!

Jestem autorką:

- **e-booków o tematyce zabiegów estetycznych i zarabiania na zabiegach estetycznych,**
- **kursu "Twój sukces w kosmetologii estetycznej"(przedstawiam w nim tajniki zabiegów mezoterapii igłowej, lipolizy iniekcyjnej i stymulatorów tkankowych oraz sposobów na osiągnięcie wysokich zysków)**
- **książki o odmładzaniu twarzy za pomocą zabiegów estetycznych, pt.: "3 Sposoby odmładzania twarzy". Informacje na temat książki i jej recenzje znajdziesz na mojej stronie internetowej.** Moja przygoda z kosmetologią zaczęła się 23 lata temu i trwa do dziś, szczerze mówiąc, nie wyobrażam sobie, abym mogła zajmować się czymś innym. W proces doskonalenia się w kosmetologii estetycznej zainwestowałam ogrom czasu, energii, jak również środków finansowych, jednak z perspektywy czasu wiem, że było warto. Bogate doświadczenie w wykonywaniu zabiegów estetycznych wzbudziło we mnie ogromną pasję nauczania innych. Stąd narodziła się moja wizja wspierania kobiet w każdym wieku w ich rozwoju zawodowym. Nie ważne ile masz lat, kariera w zawodzie kosmetologa stoi przed Tobą otworem, a jeśli wykonujesz już zabiegi z zakresu kosmetologii estetycznej, możesz teraz przejść na wyższy poziom.

Czytając moje książki i biorąc udział w moich szkoleniach, podniesiesz swoje kwalifikacje, zdobędziesz wiedzę i umiejętności manualne potrzebne Ci do profesjonalnego wykonywania zabiegów. Każdy z Was znajdzie dokładnie to, czego szuka. Opracowałam specjalistyczne szkolenia stacjonarne oparte na praktyce, jak również kurs on-line "Twój sukces w kosmetologii estetycznej" oraz unikatowe materiały edukacyjne w formie książki pt: **"3 Sposoby odmładzania twarzy" i wielu e- booków.** **Zapraszam Cię do odwiedzania mojego bloga**
www.estetykaodmładzania.pl/blog/



ILE MOŻESZ ZARABIAĆ JAKO SPECJALISTA WYKONUJĄCY ZABIEGI ESTETYCZNE ?

Zainwestowałaś/eś ogrom czasu i pieniędzy w specjalistyczne szkolenia, a wciąż nie osiągasz założonych przez siebie zysków i Twój gabinet zamiast się rozwijać, stoi w miejscu?

lub:

zamierzasz zainwestować i chcesz się szkolić w zabiegach estetycznych, ale nie masz pewności, że Twoje zarobki wystrzelą?

A ja Ci powiem, że zabiegi estetyczne są w grupie najbardziej dochodowych w branży kosmetycznej ! Jeśli je wykonujesz od jakiegoś czasu lub dopiero zaczynasz, Twoje zyski powinny wystrzelić, a jeśli jeszcze tak nie jest, to znaczy, że jakiś element Twojej strategii nie działa. Być może jest ich nawet więcej.

Powszechnie wiadomo, że na zabiegach estetycznych można osiągnąć wysokie zyski. Jestem magistrem kosmetyki i wykonuję ten zawód od ponad 20 lat, oczywiście z poczuciem niebywalej pasji, spełnienia i wdzięczności za każdy dzień, w którym mogę przygotowywać specjalistów do profesjonalnego wykonywania zabiegów estetycznych. Moi uczniowie bardzo szybko rozwijają się w tej branży.

To, co mówię o zarabianiu w branży kosmetyki estetycznej z perspektywy szkoleniowca, potwierdzają również badania rynkowe, które wykazały, że specjaliści gruntownie przeszkoleni z popularnych zabiegów estetycznych, jak mezoterapia igłowa, stymulatory tkankowe, nici liftingujące PDO, wypełniacze, czy peelings chemiczne, zarabiają minimum 17 200 zł miesięcznie z tendencją rosnącą. W tym e-booku pokażę Ci, że jest to możliwe.

Jednym z elementów decydujących o tym, czy Twoje zyski z zabiegów estetycznych będą naprawdę wysokie, jest ich wycena. Specjaliści, którzy wykonują te zabiegi, lub też dopiero wprowadzają je do oferty swojego gabinetu, często zgłaszają się do mnie, gdyż mają problem z ich prawidłową wyceną. Co zatem oznacza prawidłowa wycena? Jej istotą jest, aby uniknąć sytuacji z popularnego powiedzenia, czyli „nie dokładać do interesu”(to jest najczarniejszy scenariusz), a zarobić wystarczająco, aby poczuć się docenionym, w sposób płynny opłacać koszty prowadzenia gabinetu, a co najważniejsze - osiągać wysokie dochody z tych zabiegów.

Źródła danych rynkowych:

Market Research Future.

OKREŚLENIE KOSZTÓW ZABIEGÓW ESTETYCZNYCH: MEZOTERAPII IGŁOWEJ I STYMULATORÓW TKANKOWYCH

NALEŻY DOKŁADNIE WYLICZYĆ, ILE KOSZTUJE WYKONANIE ZABIEGU, ABY USTALIĆ ODPOWIEDNIĄ CENĘ, A PRZED WSZYSTKIM TWÓJ ZYSK !

OBLICZMY KOSZTY MATERIAŁÓW

Ustalamy, ile kosztują wszystkie produkty potrzebne do wykonania jednego konkretnego zabiegu mezoterapii igłowej i stymulatorów tkankowych, a więc: główny preparat, kosmetyki, ampułki, igły, materiały jednorazowe.

CZAS ZABIEGU

Ustalamy dokładny czas trwania zabiegu i staramy się go przestrzegać. W moich kalkulacjach podam Ci dokładny czas omawianych zabiegów. Adekwatnie do tego czasu określę Twój dochód na godzinę.

OBLICZMY KOSZTY STAŁE

Ustalamy koszty stałe, jakie generuje Twój gabinet, a więc: wynajem lokalu, media, opłaty administracyjne, ubezpieczenia, marketing, szkolenia i inne.

WYNAGRODZENIE TWOJE I PRACOWNIKÓW

Zawsze doradzam, aby ustalić swoją stawkę na godzinę adekwatnie do stopnia zaawansowania zabiegu i potrzebnych umiejętności, wykształcenia, posiadanych specjalistycznych szkoleń i doświadczenia.

WYLICZENIA WSZYSTKICH KOSZTÓW DLA ZABIEGU MEZOTERAPII IGŁOWEJ

KOSZTY MATERIAŁÓW

Koszty materiałów ustaliam proporcjonalnie do zużycia na jeden zabieg: igła pobraniowa 1zł, igła zabiegowa 1zł, preparat dezynfekujący skórę 1zł, płatki kosmetyczne 3zł, rękawiczki jednorazowe 5zł, jednorazowe prześcieradło 5zł, papierowe ręczniki 1zł, czepek dla klienta 1zł, krem wokół oczu 5zł, krem do twarzy 5zł, mleczko do demakijażu 2zł, płyn micelarny 2zł, tonik 2zł, **proszkowa maska algowa 12zł** (w dalszej części tego e-booka dowiesz się dlaczego wliczyłam tę maskę w koszty) oraz **główny preparat odmładzający i poprawiający kondycję skóry** wysokiej jakości, posłużę się tutaj nowoczesnym preparatem Amber Saffron, którego cena rynkowa to 140,00 zł (preparat wystarcza na 2 pełne zabiegi, a więc koszt dla jednego zabiegu to 70,00 zł), **co daje łącznie koszt materiałów: 116,00 zł.**

CZAS TRWANIA ZABIEGU

Oszacowałam, iż optymalny czas trwania tej procedury zabiegowej wraz z wywiadem z klientem i maską algową to 60 minut.

KOSZTY STAŁE

Ty wiesz, jakie masz koszty stałe każdego miesiąca, możesz sugerować się również średnią z kilku miesięcy. **W naszej kalkulacji przyjmujemy kwoty na miesiąc:** wynajem lokalu 3000,00 złotych, media 2000,00 złotych, ubezpieczenie i podatki 2000,00 złotych, marketing 500,00 złotych, szkolenia 1000,00 złotych.

Po zsumowaniu powyższych otrzymujemy łączną kwotę 8500,00 zł. Zakładając, że Twój gabinet jest czynny również w soboty, to prosperuje on średnio 25 dni w miesiącu. Dzielimy zatem kwotę 8500,00 zł przez 25, co daje kwotę 340,00 zł kosztów na jeden dzień. Gabinet jest czynny 8 godzin dziennie, a więc dzielimy otrzymaną kwotę przez 8, co daje 42,50 zł. **Zatem twój gabinet generuje koszty stałe w kwocie 42,50 zł na godzinę.**

WYNAGRODZENIE TWOJE I PRACOWNIKÓW

Wykonujesz zabiegi mezoterapii igłowej, a więc jesteś specjalistą w zakresie kosmologii estetycznej, zainwestowałaś/eś czas i pieniądze w profesjonalne szkolenia, zatem Twoje wynagrodzenie na godzinę powinno wynosić minimum 100,00 zł. Oczywiście możesz ustalić wyższe, według własnego uznania. Jeśli chodzi o wynagrodzenie dla pracowników, to uważam, że optymalna stawka na godzinę w przypadku tego zabiegu to 50,00 złotych. Ostatecznie to Ty wraz z pracownikiem ustalacie tę kwotę. **W naszych kalkulacjach przyjmujemy Twoje wynagrodzenie na godzinę w wysokości 100 zł.**

DODAJĄC KOSZTY STAŁE DO KOSZTÓW MATERIAŁÓW ORAZ TWOJE WYNAGRODZENIE NA GODZINĘ OTRZYMAMY CAŁKOWITY KOSZT ZABIEGU MEZOTERAPII IGŁOWEJ: $116,00 \text{ zł} + 42,50 + 100,00 = 258,50 \text{ zł}$.

WYLICZENIA WSZYSTKICH KOSZTÓW DLA ZABIEGU STYMULATORÓW TKANKOWYCH

KOSZTY MATERIAŁÓW

Preparat dezynfekujący skórę 1zł, płatki kosmetyczne 3zł, rękawiczki jednorazowe 5zł, jednorazowe prześcieradło 5zł, papierowe ręczniki 1zł, czepek dla klienta 1zł, krem znieczulający 5zł, krem do twarzy 5zł, mleczko do demakijażu 2zł, płyn micelarny 2zł, tonik 2zł, oraz **główny preparat Stymulator Tkankowy, dla naszych kalkulacji podam jeden z grupy najwyższych jakościowo preparatów, który polecam od serca: Sisthema Hevo T, a którego cena rynkowa oscyluje w kwocie 280,00 zł, co daje koszty wykonania zabiegu 312,00 zł.**

CZAS TRWANIA ZABIEGU

Oszacowałam, iż optymalny czas trwania tej procedury zabiegowej to jedna godzina wliczając w to wywiad z klientem oraz element gratisowy. W przypadku tego zabiegu jako element gratisowy proponuje zastosować delikatny masaż twarzy. Wykonujemy go bezpośrednio po wprowadzeniu stymulatorów tkankowych. Działanie masażu jest wielokierunkowe, a mianowicie: pozwala na pożądane ułożenie się preparatu w tkance, potęguje efekt liftingu po zabiegu z zastosowaniem stymulatorów tkankowych, wygładza skórę, zadziała relaksująco i odprężająco na klienta oraz podnosi wartość zabiegu. Masaż trwa około 10 minut.

KOSZTY STAŁE

Obliczyliśmy wcześniej, iż Twój gabinet generuje koszty stałe w kwocie 42,50 zł na godzinę.

WYNAGRODZENIE TWOJE I PRACOWNIKÓW

Procedury zabiegowe z zastosowaniem stymulatorów tkankowych wymagają dużo bardziej zaawansowanych umiejętności i branżowej wiedzy, dlatego też szkolenia z tych zabiegów są droższe i zajmują więcej czasu, a więc Twoja inwestycja, aby zostać specjalistą w wykonywaniu tych zabiegów była o wiele większa, niż w przypadku mezoterapii igłowej. Zatem Twoje wynagrodzenie na godzinę powinno wynosić minimum 150,00 zł. Oczywiście możesz ustalić wyższe według własnego uznania. Jeśli chodzi o wynagrodzenie dla pracowników, to uważam, że minimalna stawka na godzinę w przypadku tego zabiegu to 75,00 zł. Przyjęłam tę stawkę, jednak ostatecznie to Ty ją ustalasz wraz z Twoim pracownikiem. W naszych kalkulacjach przyjmujemy Twoje wynagrodzenie na godzinę w wysokości 150 zł.

**DODAJĄC KOSZTY STAŁE DO KOSZTÓW MATERIAŁÓW ORAZ TWOJE
WYNAGRODZENIE NA GODZINĘ OTRZYMAMY CAŁKOWITY KOSZT ZABIEGU
STYMULATORÓW TKANKOWYCH: $312,00 + 42,50 + 150,00 = 504,50$ ZŁ**

**TYM SPOSOBEM USTALASZ KOSZTY CAŁKOWITE DLA KAŻDEGO ZABIEGU, JAKI MASZ
W SWOJEJ OFERCIE**

USTALENIE OSTATECZNEJ CENY I ZYSKU

POZOSTAŁO JESZCZE OKREŚLIĆ, JAKI CHCESZ MIEĆ ZYSK Z ZABIEGU.

A TAKŻE USTALIĆ TAKĄ OSTATECZNĄ CENĘ ZABIEGU, ABY ZAWIERAŁA SATYSFAKCJONUJĄCY CIĘ ZYSK, ALE TEŻ NIE ODSTRASZAŁA TWOICH KLIENTÓW

Powszechnie praktykuje się procentowy zysk z zabiegu, gdzie do całkowitych kosztów dodaje się ich określony procent, zazwyczaj jest to 30%. **Nie sądzę jednak, iż taki zysk zagwarantuje Ci satysfakcjonujące dochody.**

Moja kalkulacja zysku jest zupełnie inna - pozwala ona utrzymać średnią rynkową cenę zabiegu estetycznego, wciąż atrakcyjną dla klientów, którzy wracają i korzystają z zabiegów regularnie. Jednocześnie gwarantuje ona wysokie zarobki oscylujące powyżej kwoty 17 tysięcy złotych.

Zobaczmy zatem na czym polega różnica w powszechnie stosowanej kalkulacji zysku a ustalonej przeze mnie.

Powszechnie ustalony zysk na przykładzie zabiegu Mezoterapii Igłowej: Koszt całkowity zabiegu 258,50 zł, zakładany zysk 30% czyli 77,55 zł, co daje cenę usługi 336,00 zł.

Powszechnie ustalony zysk na przykładzie zabiegu z zastosowaniem Stymulatorów Tkankowych: koszt całkowity zabiegu 504,50 zł, zakładany zysk 30% czyli 151 zł, co daje cenę usługi 655 zł.

Na podstawie powyższych kalkulacji możemy zobaczyć, że osiągnięty zysk na zabiegach marki premium jest raczej niski i być może nieadekwatny do Twoich umiejętności i kwalifikacji, a nie o to przecież chodzi!

A więc o co chodzi?

Czytaj dalej, a dowiesz się wszystkiego!



KALKULACJA ZYSKU USTALONA PRZEZE MNIE

KALKULACJA ZYSKU USTALONA PRZEZE MNIE GWARANTUJE WYSOKIE ZYSKI

Choć główny preparat został już ujęty w kosztach, to uważam, iż kwota zysku powinna być taka sama, jak kwota inwestycji w ten z reguły drogi preparat. Zasada jest zatem następująca: im więcej inwestujesz, tym większy osiągasz zysk. Czyż nie brzmi to sensownie? Dopiero wtedy realne jest wygenerowanie dochodu jakiego oczekujesz. Analogicznie przekłada się to na inny aspekt, a mianowicie: im wyższej jakości preparat zastosujesz, tym lepsze uzyskasz efekty zabiegu, co jest równoznaczne z tym, że Twój klient jest bardziej zadowolony i korzysta z Twoich zabiegów regularnie. Mówię o tym w dalszej części tego e-booka, ale już w tym miejscu zaznaczę, iż aby uzyskiwać wysokie dochody, należy skutecznie zachęcać klientów, aby korzystali z zabiegów regularnie. Podpowiem Ci również, w jaki sposób można to robić.

POLEGA NA TYM, IŻ JAKO ZYSK NALEŻY PRZYJĄĆ CAŁKOWITĄ CENĘ GŁÓWNEGO PREPARATU, TAK WIĘC NA PODSTAWIE OMAWIANYCH PRZYKŁADÓW, W PRZYPADKU MEZOTERAPII IGŁOWEJ JEST TO KWOTA 140,00 ZŁ, A W PRZYPADKU STYMULATORÓW TKANKOWYCH 280,00 ZŁ.

NIE DOŚĆ, ŻE GENERUJESZ WYSOKIE ZYSKI, TO JESZCZE BUDUJESZ RELACJĘ Z KLIENTEM, KTÓRY DARZY CIĘ ZAUFANIEM. CO WIĘCEJ - TO NAPRAWDĘ DZIAŁA.



KALKULACJA ZYSKU USTALONA PRZEZE MNIE

NA PRZYKŁADZIE MEZOTERAPII IGŁOWEJ

Koszt całkowity zabiegu 258,50 zł, zysk to 140 zł (wartość całego preparatu, chociaż na jeden zabieg zużywasz połowę fiołki), co daje końcową cenę zabiegu 398,50 zł. Przekonałam się, iż zabieg ten **doskonale sprzedaje się w cenie 450 zł**, dzięki zastosowanemu w procedurze **bonusowi** - elementowi, który dodajesz do zabiegu gratis, a który został już wliczony w końcowy koszt zabiegu. Omówię go w kolejnym rozdziale. Zysk dla tego zabiegu jest zatem większy, niż zakładałam początkowo, a więc wynosi $140\text{zł} + 51,50 = 191,50\text{ zł}$. **Na zabiegu mezoterapii igłowej zarabiasz 191,50 zł za godzinę. Jest to Twój zysk, pamiętaj, że do kosztu całkowitego zostało już wliczone Twoje wynagrodzenie na godzinę w wysokości 100 zł.**

NA PRZYKŁADZIE ZABIEGU Z ZASTOSOWANIEM STYMULATORÓW TKANKOWYCH

Koszt całkowity zabiegu 504,50 zł, zysk to 280,00 zł (wartość głównego preparatu), co daje cenę końcową zabiegu 784,50 zł, która w przypadku tego zabiegu nie jest wygórowana, a w dalszej części dowiesz się, że zysk może być jeszcze większy. Na podstawie dotychczasowych obliczeń wiemy na pewno, że **minimalny zysk dla tego zabiegu to 280zł za godzinę**, natomiast **Twoje wynagrodzenie w wysokości 150 zł za godzinę zostało już wliczone do kosztu całkowitego.**

Ustalony przeze mnie zysk w obu przypadkach jest znacznie wyższy, niż ten z powszechnie stosowanej kalkulacji, wzrosła również cena końcowa zabiegu, ale spokojnie - nadal mieści się w średniej rynkowej, i w żadnym wypadku nie odstrasza klienta. Naszym zadaniem jest zachęcić i przekonać klientów o wartości zabiegu, aby zapłacili wykalkulowaną nieco wyższą cenę, zapewniam Cię, że nie jest to takie trudne, jak się wydaje.



JAK OSIĄGNĄĆ MINIMUM 17 200 NA ZABIEGACH ESTETYCZNYCH

Pokazałam Ci, jakie możliwości zarobkowe dają zabiegi mezoterapii igłowej i stymulatorów tkankowych. A teraz przedstawię, jak możesz uzyskać dochód minimum 17 200 zł. Przy obliczaniu kosztów stałych, jakie generuje Twój gabinet, założyliśmy, że jest on czynny 8 godzin przez 5 dni w tygodniu, a więc pracujesz 20 dni w miesiącu. Przyjęliśmy również, że zabieg trwa godzinę.

Zatem, wykonując dwa zabiegi z zastosowaniem stymulatorów tkankowych dziennie, możesz osiągnąć dochód 17 200 zł. Spójrzmy na obliczenia: zysk z jednego zabiegu to 280 zł, zysk z dwóch zabiegów to 560 zł, co przez 20 dni daje kwotę 11 200 zł. Dodatkowo w kosztach zabiegów uwzględniliśmy Twoje wynagrodzenie na godzinę dla tego zabiegu w wysokości 150 zł. Dla dwóch zabiegów dziennie wykonywanych przez 20 dni daje to łączną kwotę 17 200 zł.

Nie uwzględniliśmy jeszcze zabiegu mezoterapii igłowej. Jeśli dodatkowo wykonasz chociażby **jeden zabieg dziennie**, oczywiście możesz wykonać ich więcej, bo wystarczy Ci na to czasu, to przez 20 dni możesz osiągnąć zysk w wysokości 3820 zł plus Twoje wynagrodzenie na godzinę w wysokości 2000 zł, które uwzględniliśmy już w kosztach zabiegu, co daje **dochód w wysokości 5820 zł.**

Podsumowując, przy wykonaniu dwóch zabiegów z zastosowaniem stymulatorów tkankowych i jednego zabiegu mezoterapii igłowej dziennie przez 20 dni, możesz osiągnąć dochód 23 020 zł. Wykorzystujesz przy tym tylko 3 godziny dziennie z dnia pracy. Jest to oczywiście przykładowa konfiguracja zabiegów na jeden dzień, w praktyce może to wyglądać nieco inaczej: możesz na przykład wykonać 3 zabiegi mezoterapii igłowej dziennie, lub 1 zabieg z zastosowaniem stymulatorów tkankowych i 2 zabiegi mezoterapii igłowej dziennie. Chciałam Ci pokazać, jak duży potencjał zarobkowy mają te dwa zabiegi. Stając się specjalistą i ekspertem w dwóch zabiegach, możesz osiągnąć naprawdę wysokie dochody. Oczywiście istnieje więcej sprawdzonych, skutecznych i bezpiecznych preparatów, które również mogą Ci przynieść podobne zarobki, jeśli chcesz je poznać, to pomoże Ci w tym mój kurs "Twój sukces w kosmetologii estetycznej"



JAK OSIĄGNĄĆ MINIMUM 17 200 NA ZABIEGACH ESTETYCZNYCH

No dobrze, to teraz pewnie zastanawiasz się, jak sprawić, aby wykonywać te 3 lub nawet 2 zabiegi dziennie, w jaki sposób pozyskać na nie klientów.

Otóż, zdradzę Ci, że zabiegi mezoterapii igłowej i stymulatorów tkankowych rozwiązują wiele problemów klientów, związanych z ich wyglądem oraz pojawiającymi się oznakami procesu starzenia.

Od 25 lat jestem kosmetologiem i przekonałam się, że klienci zawsze zgłaszają się z **konkretnym problemem**: pragną pozbyć się zmarszczek, zniwelować fałdy, obwiśnięcia, wygładzić skórę, czy wyrównać jej koloryt.

Tak naprawdę, osoby te nie posiadają kompletnej wiedzy, który zabieg rozwiąże te konkretne problemy związane z ich wyglądem i jednocześnie poprawi ich samopoczucie.

To Ty posiadasz potrzebną ku temu wiedzę i umiejętności, zatem to Ty proponujesz swojemu klientowi odpowiednie zabiegi, które skutecznie i w bezpieczny sposób rozwiążą jego problemy. Dzięki swojej wiedzy i umiejętnościom, możesz odmłodzić i w znaczny sposób poprawić jego wygląd i samopoczucie.

Zatem to Ty decydujesz, jakie zabiegi zastosujesz, kierując się oczywiście zawsze najwyższym dobrem Twojego klienta. Z doświadczenia wiem, że to właśnie zabiegi, o których tutaj mówię, są odpowiedzią na potrzeby Twoich klientów i najczęściej trafnym wyborem. Jeśli znasz skład i działanie odpowiednich preparatów oraz posiadasz umiejętności potrzebne w celu ich prawidłowego zaaplikowania, to wraz z profesjonalnym podejściem do klienta, na pewno odniesiesz sukces. Zdobędziesz coraz to więcej nowych klientów, którzy będą odwiedzali Twój gabinet regularnie.

Dzięki kursowi, który dla Ciebie opracowałam, zdobędziesz potrzebną wiedzę, aby wybrać odpowiednie dla potrzeb Twoich klientów zabiegi i preparaty. Serdecznie polecam kurs "Twój sukces w kosmetologii estetycznej". To jest właśnie Twój sukces.

Na kolejnych stronach tego e-booka doradzę Ci, w jaki sposób pozyskiwać klientów na zabiegi estetyczne.



POKAŻ KLIENTOWI WARTOŚĆ ZABIEGU I DAJ COŚ ZA DARMO

NIEZMIERNIE ISTOTNE JEST, ABY POKAZYWAĆ KLIENTOM WARTOŚĆ KAŻDEGO ZABIEGU. OSOBA NIEZAINTERESOWA DANYM ZABIEGIEM, PO PROSTU NIE ZNA JEGO WARTOŚCI. W MOMENCIE, KIEDY POZNA ISTOTĘ ZABIEGU I JEGO DZIAŁANIE, A WIĘC WPŁYW ZASTOSOWANYCH PREPARATÓW I TECHNIK NA POPRAWĘ JEGO WYGLĄDU - ZABIEG ZACZNIE JĄ INTERESOWAĆ.

JEŻELI TWOI KLIENCI SĄ ŚWIADOMI, CO KONKRETNIE OBEJMUJĄ CENY, JAKIE SĄ KORZYŚCI Z ZABIEGÓW, DECYDUJĄ SIĘ NA NIE CZĘŚCIEJ. DLATEGO MUSISZ PRZEKAZYWAĆ SWOIM KLIENTOM JAK NAJWIĘCEJ INFORMACJI NA TEMAT ZABIEGÓW, MUSISZ IM O ZABIEGACH OPOWIADAĆ.

Wykalkulowana przez nas cena za **zabieg stymulatorów tkankowych 784,00 zł** nie jest wygórowana, tym bardziej, iż użyliśmy **preparatu głównego marki premium**. Jeśli zastosujesz odpowiednie techniki podania preparatu i wprowadzisz go w odpowiednie, nieprzypadkowe miejsca na twarzy, poskutkuje to natychmiastowym odmłodzeniem i liftingiem twarzy. Widząc uzyskane efekty, Twój klient przekona się, że zabieg naprawdę działa, produkt jest bardzo wysokiej jakości, natomiast Twoje umiejętności są unikatowe. Zatem zabieg wart jest więcej. Cenę 784,00 zł możesz podnieść do kwoty 890,00 zł, osiągniesz więc o 106,00 zł więcej zysku niż zakładaliśmy na początku. **Na odpowiednim podaniu stymulatorów tkankowych zarabiasz więc 386,00 zł za godzinę plus Twoje wynagrodzenie 150 zł**, a ostateczna cena za zabieg 890,00 jest wciąż bardzo atrakcyjna dla klienta i nadal mieści się w średniej rynkowej.

Jeżeli chcesz dowiedzieć się więcej na temat stymulatorów tkankowych (wraz z opisem ich składników i działaniem na tkanki twarzy oraz kalkulacją ceny i zysku), jak również technik i miejsc ich podania, serdecznie polecam Ci kurs, który stworzyłam w formie e-booka: "Twój sukces w kosmetologii estetycznej".



ZAINTERESOWANIE KLIENTÓW ZABIEGAMI ESTETYCZNYMI WZRASTA RÓWNIEŻ, KIEDY DAJEMY IM COŚ WARTOŚCIOWEGO ZA DARMO.

DLATEGO UWAŻAM, IŻ DLA KAŻDEGO ZABIEGU WARTO DODAĆ ATRAKCYJNY ELEMENT ZA DARMO.

POKAŻĘ CI, JAK MOŻNA TO ZROBIĆ W PROCEDURZE ZABIEGU MEZOTERAPII IGŁOWEJ.

W naszych kalkulacjach zabiegu **mezoterapii igłowej** zastosowaliśmy główny preparat o bardzo wysokiej jakości i skuteczności na poprawę kondycji i odmłodzenie skóry twarzy, o czym od razu informujemy klienta.

Dodatkowo do procedury zabiegu dodajemy **darmowy element**, o którym również opowiadamy klientowi jeszcze przed rozpoczęciem zabiegu. Wyjaśniamy jego dobroczynne działanie dla poprawy wyglądu skóry i samopoczucia klienta, co również pokazuje jego wartość. Tym gratisem jest maska algową, którą wliczyliśmy wcześniej w koszty zabiegu, szacując jej koszt na 12 zł. **Jej wartość rynkowa jako odrębnej usługi - zabiegu to 150 zł.** Na podstawie moich prywatnych badań rynkowych, mogę stwierdzić, że specjaliści raczej nie stosują gumowej maski algowej jako wykończenie zabiegu mezoterapii igłowej. Natomiast przekonałam się, że z takiego zastosowania maski uzyskujemy potęgujemy odmładzające efekty zabiegu mezoterapii igłowej oraz przyspieszamy gojenie skóry po zabiegu.

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej na temat zabiegów mezoterapii igłowej i maski algowej, serdecznie polecam Ci mój kurs w formie e-booka: **“Twój sukces w kosmetologii estetycznej”**. Przedstawiam w nim również zastosowanie zabiegu mezoterapii igłowej w celu poprawy kondycji i zagęszczenia włosów oraz niwelowania łysienia, jak również redukowania cellulitu oraz nadmiaru tkanki tłuszczowej.

Zastosowanie mezoterapii igłowej, stymulatorów tkankowych i lipolizy w celu odmłodzenia twarzy, między innymi, szczegółowo omawiam w mojej książce, pt. **“3 Sposoby odmładzania twarzy”**, którą polecam od serca.



JAK UDOWODNIĆ, ŻE ZABIEG JEST WART SWOJEJ CENY

PRZEKONAJMY KLIENTA O WYSOKIEJ JAKOŚCI PREPARATÓW, SKUTECZNOŚCI ZABIEGÓW ORAZ O NASZYCH UNIKATOWYCH UMIEJĘTNOŚCIACH, KWALIFIKACJACH I PROFESJONALIZMIE.

TO WŁAŚNIE PROFESJONALIZM I DBAŁOŚĆ O KOMFORT KLIENTA JEST TWOIM ATUTEM I WYRÓŻNIA CIĘ NA RYNKU

Wracając do zabiegu mezoterapii igłowej i dodanego darmowego elementu w postaci maski algowej, jeżeli podkreślisz wszelkie zalety samego zabiegu, jak i maski oraz wyjaśnisz klientowi, dlaczego została zastosowana w konkretnym kroku procedury, z pewnością Twój klient to doceni i nie będzie dla niego problemem zapłacenie o 51,50 zł więcej za zabieg, skoro zyskuje w nim gratis rewelacyjną maskę o wartości 150,00 zł.

Istotnym jest, że zabiegi estetyczne, to zabiegi z grupy premium, które wymagają wysokich kwalifikacji, ogromnej wiedzy na temat tkanek twarzy i unikatowych umiejętności manualnych. Dlatego, jako specjalista w tej dziedzinie **musisz podkreślać swój prestiż również ceną**. Klienci muszą mieć świadomość, iż **Twoje działania są długoterminowe i ich istotą jest poprawa kondycji skóry oraz niwelowanie skutków procesu starzenia**.

Zabiegi, które Ty wykonujesz nie upiększają Twojego klienta na krótki okres czasu, jak przyklejenie rzęs, położenie makijażu, pomalowanie paznokci, czy zrobienie fryzury. **Twoje zabiegi odmładzają i poprawiają estetykę twarzy, więc nie mogą kosztować porównywalnie do tamtych.**

Nieco wyższe ceny dodają specjaliście prestiżu, natomiast niższe mogą być kojarzone z niską jakością preparatu, jak i samej usługi. Pamiętaj, że nie mogą być zbyt wygórowane i mają się mieścić w średniej rynkowej, warto więc zrobić mały research w internecie, jak ceny przedstawiają się lokalnie. Ceny rynkowe zabiegów różnią się również w zależności od rejonu. Jeśli chcesz poznać więcej sposobów na to, w jaki sposób przekonać klientów do tego, aby korzystali właśnie z Twoich usług i zapłacili cenę, jaką sobie zażyczysz za zabieg oraz kalkulacje cenowe pozostałych zabiegów estetycznych, serdecznie polecam **mój kompleksowy kurs: "Twój sukces w kosmetologii estetycznej"**. Klienci będą zabiegać o Ciebie jako specjalistę i Twoje zabiegi jeszcze bardziej, a Twoje zyski wystrzelą !

DODATKOWE PORADY, JAK OSIĄGAĆ WYSOKIE DOCHODY



Z DOŚWIADCZENIA WIEM, ŻE...

Klienci przychodzą do specjalisty z konkretnym problemem i tak naprawdę nie wiedzą, jakie preparaty i który zabieg ten problem rozwiąże. To Ty dokonujesz analizy widocznego mankamentu i w sposób etyczny dobierasz skuteczną metodę jego zniwelowania. Jesteś ekspertem, a więc to Ty doradzasz klientowi, który z zabiegów poprawi jego wygląd, a tym samym i samopoczucie.



OFEROWANIE ZABIEGÓW PREMIUM...

Proponowanie zabiegów estetycznych klientom, którzy mają już do Ciebie zaufanie nie jest trudne i najczęściej spotyka się z aprobatą, jednakże nowych klientów musisz najpierw przekonać o posiadanej wiedzy i umiejętnościach oraz o tym, że zabiegi, które im oferujesz są skuteczne, a co najważniejsze - bezpieczne. Niemniej jednak, i jednym i drugim, w sposób wyczerpujący i przystępny musisz wyjaśnić wszystkie aspekty dotyczące oferowanego im zabiegu i dokładnie przedstawić jego wartość. **Wówczas możesz zaproponować zabiegi bardziej rozbudowane, np zawierające dodatkową maskę, czy odmładzający masaż liftingujący, które są droższe i przynoszą Ci większy zysk.**



WPROWADZAJ PAKIETY ZABIEGÓW

Kiedy klient już do Ciebie trafi i choć raz przekona się o Twoich unikatowych umiejętnościach i skuteczności zabiegów, zaufa Ci, a Ty musisz zadbać o to, aby Twoja relacja z nim nie skończyła się na jednym zabiegu, toteż **w kolejnym kroku ustalasz całą terapię mającą na celu zniwelowanie problemu, a następnie utrzymanie przez dłuższy czas uzyskanych efektów.** Kiedy klient je zauważy, jest z nich zadowolony, a Ty uświadamiaj go, że zabiegi należy powtarzać, i że jeszcze lepsze efekty przynoszą terapie łączone. Tak w istocie jest. Każdemu klientowi proponuj więc strategię zabiegów dostosowanych do jego potrzeb, aby na pewno odwiedzał Twój gabinet regularnie.

Dzięki terapiom uzyskasz jeszcze lepsze efekty, a więc Twoi klienci będą mega zadowoleni, a Ty zarobisz jeszcze więcej. Dobierając odpowiednie zabiegi i terapie łączone dla swoich klientów - jesteś bezkonkurencyjny i wyróżniasz się na rynku !

Zabiegi estetyczne, na których na pewno osiągniesz wysokie zyski oraz jak je łączyć w terapię, przedstawiam w moim kursie "Twój sukces w kosmetologii estetycznej".

PRZYCIĄGNIJ KLIENTÓW ODPOWIEDNIĄ CENĄ, “ODPOWIEDNIA” NIE ZAWSZE OZNACZA NISKA !

USTAL CENĘ W TAKI SPOSÓB, ABY BYŁA ATRAKCYJNA DLA KLIENTÓW, A TOBIE ZAPEWNIŁA WYSOKIE ZYSKI.

Wiesz już, że **ceny zabiegów, które oferujesz nie mogą być przypadkowe i “wyciągane z kapelusza”, nie służy to Twojemu klientowi, ani Twojemu biznesowi.** Jak już powiedzieliśmy na początku - cena każdego zabiegu musi być matematycznie wyliczona z uwzględnieniem wszystkich kosztów oraz określeniem Twojego zysku. Dopiero wtedy wiesz dokładnie, jak możesz manewrować ceną, aby dostosować ją do Twojego klienta. Dopiero wtedy wiesz, ile tak naprawdę możesz udzielić rabatu, aby wciąż osiągać zyski. **Przypadkowe i nieprzemyślane ceny mogą nie tylko sprawić, iż dezorientujesz a tym samym zniechęcasz klienta, ale również, że “dopłacasz do interesu”.** Wiesz już, jak obliczać koszty całkowite dla zabiegu mezoterapii igłowej i stymulatorów tkankowych, jak ustalać swój zysk oraz ostateczną cenę za zabieg, aby była atrakcyjna dla Twoich klientów. **Oto, co możesz jeszcze robić z cenami, aby pozyskać jak najwięcej klientów na zabiegi estetyczne, zdecydowanych, aby z nich skorzystać i zapłacić wykalkulowaną przez Ciebie cenę.**

RELACJA

Zbuduj taką relację ze swoim klientem, aby odwiedzał Twój gabinet regularnie. Z doświadczenia wiem, że naprawdę można zbudować autentyczne relacje z klientami, które trwają całymi latami. Dodam tutaj, iż wiele razy przekonałam się, iż cechą, którą klienci cenią w nas najbardziej jest **uczciwość**, co więcej - są na nią wyczuleni. Jeżeli jesteś prawdziwy i uczciwy w tym, co robisz, Twoi klienci nie mają potrzeby rezygnowania z Twoich usług i polecają Cię innym.

ELASTYCZNOŚĆ CENOWA

Najlepszym sposobem na zatrzymanie przy sobie klientów, których już masz i którzy Ci ufają, jest utrzymanie jak najwyższego standardu świadczonych przez usług. Dopilnuj, aby za każdym razem klient był zadowolony i nie dostarczał mu powodów, by choć przez chwilę pomyślał o tym, że może zmienić gabinet i specjalistę. Dodatkowo, **regularnie udzielaj mu rabatów na zabiegi i podkreślaj, że są to oferty specjalne.** Motywuj klienta, że będziesz to stosować za każdym razem, kiedy przyprowadzi do Twojego gabinetu znajomego czy też kogoś z rodziny, a więc Twojego nowego klienta.

TRANSPARENTNOŚĆ CENOWA

Zadbaj, aby Twoje ceny były jasne i przejrzyste. Wiedz, że klienci chętniej decydują się na zabieg, gdy wiedzą dokładnie, za co płacą. Spraw, aby zabiegi były jak najbardziej rozbudowane i określ cenę każdego elementu, podkreśl również, który z tych elementów jest za darmo i jaka jest jego wartość ! Przedstawiaj również wysoką jakość preparatów, które stosujesz w zabiegach estetycznych, poinformuj, że preparat jest certyfikowany medycznie, skuteczny i sprawdzony przez Ciebie.

POKAŻ WARTOŚĆ ZABIEGU

Upewnij się, że klienci wiedzą, dlaczego właśnie taka jest cena zabiegu. Podkreśl efekty, unikalność i korzyści płynące z całej procedury. Omawiaj zastosowane przez Ciebie preparaty, ich skład oraz jakie działanie mają na skórę. **Udowodnij, że procedura zabiegowa jest w pełni profesjonalna, a zastosowany preparat jest marki premium.**

NIEUSTANNIE DOSKONAŁ SWOJE UMIEJĘTNOŚCI I POSZERZAJ WIEDZĘ

Każdy klient chce mieć pewność, że oddaje się w najlepsze ręce, zadbaj zatem, aby do każdego zabiegu, który wykonujesz być profesjonalnie przeszkolonym, następnie eksponuj swoje certyfikaty w gabinecie. Według mnie, najważniejsza jest etyka zawodowa i dbałość o komfort i bezpieczeństwo klienta. **Jeżeli Twój klient się o tym przekona, jak również o Twoim profesjonalizmie, nie będzie szukał tańszych usług w okolicy.**



CIĄGŁE KONTROLOWANIE CENNIKA

Co jakiś czas sprawdzaj, czy Twoje ceny wciąż pokrywają wszystkie koszty i pozwalają na osiągnięcie założonych przez Ciebie zysków.

PAMIĘTAJ, ABY W KAŻDYM MIESIĄCU MONITOROWAĆ CENY I DOSTOSOWYWAĆ JE DO ZMIENIAJĄCYCH SIĘ WARUNKÓW RYNKOWYCH ORAZ KOSZTÓW.

Bądź elastyczny i traktuj tak również ceny swoich zabiegów estetycznych. Zmieniaj je w razie potrzeby, w zależności od zainteresowania klientów i Twoich zysków.

JAK KUPOWAĆ PREPARATY, ABY OSIĄGAĆ JAK NAJWIĘKSZE ZYSKI Z ZABIEGÓW?

W dzisiejszym świecie jest tak, że ceny wciąż rosną, stąd ceny materiałów zabiegowych również mogą wzrastać. Na szczęście, co zaobserwowałam na przestrzeni kilku lat, ceny preparatów stosowanych w zabiegach estetycznych podnoszone są rzadko i raczej nieznacznie. Niezmiernie ważne jest, aby nie kupować preparatów w zbyt wysokiej cenie, chodzi o to, aby za preparat najwyższej jakości nie zapłacić zbyt drogo. Swego czasu pracowałam w dużym gabinecie za granicą, którego właściciele dbali, aby zawsze był full stock, czyli pełen zapas produktów. Uważam, że jest to bardzo dobra praktyka, ponieważ kupując hurtowo, możesz uzyskać korzystne rabaty i masz pewność, że dysponujesz odpowiednią ilością produktów oraz ich szerokim asortymentem. W polskich realiach również doskonale się to sprawdza. Jak więc kupować preparaty, aby osiągać jak największe zyski z zabiegów?

- nie kupuj od przypadkowych dostawców i za każdym razem od innego, gdyż wiąże się to z tym, że nie uzyskasz lojalnościowych rabatów i przepłacasz !
- zaopatruj się w jednej, dużej firmie, która w swojej ofercie ma dostępne na rynku certyfikowane medycznie preparaty stosowane w zabiegach estetycznych ! niesie to za sobą wiele profitów !
- taka firma oferuje pakiet lojalnościowy, za każde zakupy zbierasz punkty, które możesz wymienić na preparaty !
- często przydziela Ci opiekuna, który podczas zakupów udziela Ci indywidualnego rabatu !
- co jakiś czas firma wysyła wiadomość z informacją o korzystnych pakietach, np. 3 sztuki plus jedna gratis, w ten sposób możesz stworzyć zapas produktów, które kupujesz po znacznie niższej cenie. Dzięki temu zwiększasz swoje zyski z zabiegów, lub możesz ogłosić wśród swoich klientów promocję na zabiegi, co z pewnością spotka się z ich zainteresowaniem i sprawi, iż Twój gabinet zarobi o wiele więcej w danym miesiącu.



PODSUMOWANIE

Jesteś już gotów, aby ustalić ceny zabiegów w taki sposób, by przyciągnąć coraz to więcej klientów i zwiększać swoje dochody. Pamiętaj, że odpowiednia wycena to klucz do sukcesu, zarówno pod względem Twoich zarobków, jak i lojalności klientów!

GRATULACJE

Jeżeli chcesz dowiedzieć się więcej na temat wyceny, ustalania Twojego zysku, wartości zabiegu i jego ostatecznej ceny oraz skutecznego zachęcania klientów do korzystania z zabiegów estetycznych, takich jak stymulatory tkankowe, mezoterapia igłowa, lipoliza, polecam Ci mój kompleksowy kurs **” Twój sukces w kosmetologii estetycznej”**. Znajdziesz w nim jeszcze więcej innych istotnych informacji na temat profesjonalnego wykonywania zabiegów i skutecznego podnoszenia swoich zysków !

W moim kursie **”Twój sukces w kosmetologii estetycznej”**, nie tylko pokażę Ci wzory kalkulacji dla najlepszych preparatów z aktualnymi cenami rynkowymi, ale również **zdradzę Ci wszystkie tajniki zabiegów mezoterapii igłowej, lipolizy i stymulatorów tkankowych**. A teraz uwaga ! w kursie tym opracowałam również dla Ciebie:

- atrakcyjną ofertę zabiegów i terapii łączonych, która wyróżni Cię, zachwyci Twoich klientów i przyciągnie nowych !
- strategię ofert promocyjnych dla klientów, aby zwiększyć zainteresowanie drogimi zabiegami estetycznymi premium
- check listę zasad zarządzania czasem i efektywnej organizacji pracy w Twoim gabinecie
- mindset kosmetologa, aby z całego serca wesprzeć Cię na Twojej drodze do sukcesu
- wszystkie detale, które czasem możesz przeoczyć, a które mają wpływ na wysokość Twoich zysków.

Jeżeli czujesz, że potrzebujesz trochę więcej czasu, aby stosować zabiegi mezoterapii igłowej, lipolizy i stymulatorów tkankowych, a chcesz osiągać wysokie dochody, to mam dla Ciebie gotowe rozwiązanie. Przygotowałam e-book, w którym pokażę Ci, że na zabiegach z zastosowaniem nowoczesnych koktajli z zawartością kwasów głęboko złuszcających możesz równie dobrze **zarabiać i to ponad 370 zł za godzinę**. W moim e-booku pt. **"370 zł za godzinę dla początkujących w zabiegach estetycznych"** przedstawiam matematyczną kalkulację zysków trzech procedur zabiegowych z zastosowaniem najpopularniejszych na rynku koktajli zawierających kwasy głęboko złuszcające oraz komponenty odmładzające i kondycjonujące skórę.

Jeżeli chcesz poznać procedury tych zabiegów krok po kroku, omawiam je w e-booku pt.: "Zdobądź mistrzostwo w peelingach".

Aby wykonywać zabiegi estetyczne, trzeba poznać, jakie jest ich przeznaczenie, co tak naprawdę możemy osiągnąć poprzez zastosowanie konkretnych technik i preparatów. Konieczna jest również wnikliwa wiedza na temat skóry i pozostałych struktur twarzy oraz jakim przeobrażeniom podlegają one w procesie starzenia i jakie są tego widoczne skutki na twarzy. **Zagadnienia te szeroko omawiam w mojej książce pt. "3 Sposoby odmładzania twarzy"**. W książce tej przedstawiam również techniki zabiegów estetycznych oraz terapie dostosowane do wieku. Zrozumienie omawianych zagadnień ułatwiają liczne ilustracje. **Jeśli jesteś specjalistą wykonującym zabiegi estetyczne lub chcesz zacząć je wykonywać, to koniecznie musisz mieć tę książkę. Skontaktuj się ze mną w dogodny dla siebie sposób, a ja z przyjemnością poinformuję Cię o premierze książki w promocyjnej cenie.**

Jeśli ten e-book Cię zainteresował i rozwiązał Twój problem, ogromnie mnie to cieszy. Jeśli zainspirowałam Cię do przemyśleń na temat Twoich działań, zachęciłam do nowych, czy też do wprowadzenia korzystnych zmian, to jest mi bardzo miło. Chciałabym, aby moja wiedza i doświadczenie, które zdobywałam przez wiele lat, przydały się w Twojej codziennej pracy i rozwiązywały Twoje problemy. **Jeśli tak jest, to serdecznie zapraszam Cię do mojej księgarni: www.estetykaodmladzania.pl**

Skoro jesteś w tym miejscu, to znaczy, że mój E-book okazał się dla Ciebie przydatny, pomógł Ci w rozwiązaniu Twoich problemów i ułatwił Ci pracę. Z niezwykłą przyjemnością przekazałam Tobie część mojej wiedzy i doświadczenia. Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej na tematy dotyczące zarabiania i profesjonalnego wykonywania zabiegów w kosmetologii estetycznej, zachęcam Cię do przeczytania moich pozostałych e-booków:

- **"Zdobądź mistrzostwo w peelingach. Poznaj zabiegi, które gwarantują Ci wysokie zyski"**

- **"370 zł za godzinę dla początkujących w zabiegach estetycznych".**

- **kurs, w którym zdradzam tanki zabiegów mezoterapii igłowej, lipolizy i stymulatorów tkankowych: "Twój sukces w kosmetologii estetycznej".**

- z całego serca polecam moją książkę pt.

"3 Sposoby odmładzania twarzy"- informacje na temat książki i recenzje znajdziesz na mojej stronie internetowej. Zapraszam Cię do zapoznania się z ofertą moich szkoleń oraz odwiedzania mojego bloga, na którym regularnie zamieszczam artykuły w tematyce odmładzania i zarabiania w kosmetologii.

Z serdecznymi pozdrowieniami

Mgr Agata Pankowiak

ZNAJDZIESZ MNIE



www.estetykaodmladzania.pl



estetykaodmladzania.pl/blog/



Mgr Agata Pankowiak-Ekspert
Kosmetologii Estetycznej



[expert_kosmetologii](https://www.instagram.com/expert_kosmetologii)



agata@estetykaodmladzania.pl



Dziękuję

ZA PRZECZYTANIE TEGO E-BOOKA

**DZIĘKUJĘ CI ZA ZAUFANIE I POBRANIE TEGO E-BOOKA
CIESZĘ SIĘ, ŻE PODOBAJĄ CI SIĘ MOJE TREŚCI**

**JEŚLI MASZ PROBLEMY DOTYCZĄCE ZABIEGÓW
ESTETYCZNYCH SKONTAKTUJ SIĘ ZE MNĄ, NA PEWNO
WSPÓLNIE JE ROZWIĄŻEMY**

Pozdrawiam serdecznie

mgr Agata Pankowiak

**WWW.ESTETYKAODMLADZANIA.PL
AGATA@ESTETYKAODMLADZANIA.PL**

[illegible]

Ciesz się procesem wzrostu i zarabiania!