SE NON TI PRENDI CURA DEL TUO CLIENTE, LO FARÀ IL TUO CONCORRENTE.

(BOB HOOEY)

QUANDO LE PERSONE NON COMPRANO,
IL PROBLEMA NON è DEL PREZZO è
SEMPLICEMENTE CHE NON CI VEDONO VALORE.

(CITAZIONE)

Ci sono due forme di marketing per operatori del massaggio

Business

Breve Termine

Lungo Termine

BENVENUTI AL CORSO :

COME SVENDERE IL MASSAGGIO

LA VOSTRA REALTA' ESTERNA È
LA VOSTRA REALTA' VIRTUALE INTERNA

FIGURA DEL MASSAGGIATORE

MA IL MASSAGGIATORE CHI È ?
COSA FA EFFETTIVAMENTE ?

TU NON VENDI MASSAGGI,
VENDI ESPERIENZE O SOLUZIONI

RICORDA CHE LA MATTINA QUANDO TI SVEGLI TU VAI AL LAVORO PER GUADAGNARE E NON PER FARE BENEFICENZA!!!

PUBBLICITÀ

CON **PUBBLICITÀ** SI INTENDE QUELLA FORMA DI COMUNICAZIONE DI MASSA USATA DALLE IMPRESE PER CREARE CONSENSO INTORNO ALLA PROPRIA IMMAGINE, CON L'OBBIETTIVO DI CONSEGUIRE I PROPRI OBBIETTIVI DI MARKETING

MARKETING

È QUEL PROCESSO CHE TI PERMETTE DI TRASFORMARE UNO SCONOSCIUTO IN CLIENTE.

DIFFERENZA TRA BUSINESS E UN BRAND

Business	BRAND
VENDITA LOGISTICA PROFITTO	VALORI AUTENTICITA’ UNICITA’
OFFRE SOLUZIONI AD UN PROBLEMA PUO’ ESISTERE SENZA UN BRAND	TRASMETTE EMOZIONI RENDE UN BUSINESS MEMORABILE
COSA FAI	COME VIENE PERCEPITO

STEP N°1

BRAND
DESIGN
VALUE
TRUST
STRATEGY
IDENTITY
LOGO
ADVERTISING
MARKETING

IL **BRAND** È UN SEGNO DISTINTIVO SVILUPPATO DALL'AZIENDA VENDITRICE PER IDENTIFICARE LA PROPRIA OFFERTA E DIFFERENZIARLA DA QUELLA DEI CONCORRENTI..

FORMAZIONE
ITALIANA MASSAGGI
FIM

SE CI PENSI, ***IL MARCHIO RAPPRESENTA L'ELEMENTO CRUCIALE DELLA TUA IMPRESA****. ESSO, INFATTI, RACCHIUDE TUTTI GLI ASPETTI PER I QUALI LA TUA IMPRESA DEVE RENDERSI UNICAMENTE RICONOSCIBILE SUL MERCATO. CIÒ CHE IMPORTA NON RIGUARDA SOLAMENTE ATTIRARE IL TARGET GIUSTO PER IL TUO PRODOTTO MA PUÒ PORTARE LA TUA IMPRESA A SPICCARE O A SOCCOMBERE IN UN MERCATO RICCO DI COMPETITOR.* ***COMUNICARE UN BRAND SIGNIFICA CREARE UN'ESPERIENZA PER I TUOI CLIENTI****. ALLA FINE SARANNO LORO A DECIDERE COME GUARDARE E VALUTARE I TUOI SFORZI.*

COME COMUNICARE QUESTA ESPERIENZA?

STEP N°2

FAR PERCEPIRE IL VALORE DEL TUO PRODOTTO

COME POSSO VENDERE VALORE ?

IL VALORE NON È CIO' CHE TU PENSI SU CIO' CHE VENDI.

MA IL VALORE PERCEPITO TALE QUANDO CIO' CHE VENDI VIENE VISTO DAL TUO TARGET COME LA PERFETTA SOLUZIONE CHE ANDRÀ A RISOLVERE O ALLEVIARE IL LORO

PROBLEMA

LA STRATEGIA PIÙ POTENTE CHE PUOI FARE NON È QUELLA DI DESCRIVERE SOLO IL TUO MASSAGGIO E I RELATIVI VANTAGGI E I BENEFICI, MA IL LORO PROBLEMA

SE SEI IN GRADO DI DESCRIVERE IL PROBLEMA DEI TUOI CLIENTI MEGLIO DI QUANTO POSSANO DESCRIVERLO LORO, AUTOMATICAMENTE PENSERANNO CHE HAI LA SOLUZIONE CHE CERCANO.

QUESTO È MOLTO ATTRAENTE E ALZA IL VALORE PERCEPITO

MOLTI MASSAGGIATORI (VENDITORI) NON INVESTONO ABBASTA TEMPO PER PENSARE AI PROBLEMI DEI PROPRI CLIENTI.

SI FOCALIZZANO SOLO SUL MASSAGGIO CHE VENDONO E SULLE LORO SOLUZIONI.
SI , VALORIZZANO CIO’ CHE VENDONO MA NON SANNO VENDERE VALORE.

CONSIGLIO

INVESTI LA MAGGIOR PARTE DEL TEMPO PER PENSARE AI PROBLEMI DEI TUOI CLIENTI.

MA QUALI SONO QUESTI PROBLEMI?

SE NON HO E NON SO QUALI SONO E DOVE PRENDERLI TUTTO IL RESTO SARÀ INUTILE

COME FARE?

CON LA RICERCA DI MERCATO

COS'È ?

LA RICERCA DI MERCATO È LO STRUMENTO PIÙ POTENTE CHE TU POSSA AVERE, E' LO STRUMENTO CHE TI PERMETTE DI CAPIRE COSA VUOLE IL TUO MERCATO, DI PARLARE CON LA STESSA LINGUA DEI TUOI CLIENTI.

COME SI FA?

ANDIAMO SU GOOGLE

HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/U/0/MY-DRIVE

CORPO DEL TESTO

1) PROBLEMA

2) CAUSE
(SPIEGHI PERCHE' IL CLIENTE HA QUEL PROBLEMA)

SOLUZIONI
SPIEGHI IL COSA MA NON IL COME

I 6 PRINCIPI DELLA PERSUASIONE DI ROBERT CIALDINI

1. **Reciprocità**
2. **Impegno e Coerenza**
3. **Riprova sociale**
4. **Gradimento**
5. **Autorità**
6. **Scarsità**

RECIPROCITÀ

“Siamo più propensi a dire di sì a coloro dai quali abbiamo già ricevuto qualcosa in cambio”.

È il principio secondo cui le persone tendono a contraccambiare i favori ricevuti. Questo meccanismo è radicato nel nostro senso di obbligo sociale.

I persuasori sfruttano questo principio offrendo qualcosa di valore, sapendo che la persona si sentirà in debito e sarà più propensa a restituire il favore in futuro.

Un esempio è quando un venditore ci offre un campione gratuito di un prodotto, con la speranza che noi clienti ci sentiamo in dovere di comprare il prodotto

IMPEGNO E COERENZA

Si basa sulla tendenza delle persone a desiderare di essere coerenti con le azioni e gli impegni che hanno preso: se compiamo una scelta, tenderemo a comportarci in modo coerente con essa. I persuasori possono sfruttare questo principio facendo in modo che l'individuo prenda piccoli impegni iniziali, per poi progressivamente aumentare e continuare a prendere impegni futuri anche più grandi di quelli iniziali. Un esempio è l'organizzazione benefica che chiede inizialmente una piccola donazione, per poi arrivare successivamente a somme maggiori.

RIPROVA SOCIALE

Vi siete mai chiesti perché la sezione di un sito web *“dicono di noi”* sia una delle più lette?
Vi è mai capitato di leggere le recensioni di un prodotto prima di acquistarlo?
Sono sicuro di si! Infatti tutti noi ci sentiamo rassicurati nel comprare un prodotto piuttosto che un altro se tante persone lo hanno scelto e sono rimaste soddisfatte

SIMPATIA/GRADIMENTO

Si basa sul fatto che le persone sono più propense a essere influenzate da chi piace loro. I persuasori, lavorano quindi per creare simpatia con il pubblico.

Così, ad esempio, i commercianti dei negozi di abbigliamento tendono a fare complimenti ai clienti, per aumentare le probabilità che acquistino qualcosa

AUTORITÀ

È il principio per cui siamo inclini a seguire le indicazioni di chi percepiamo come autorevole (titoli, uniformi, competenza). I persuasori utilizzano perciò figure autoritarie o esperti per avvalorare i loro messaggi e aumentare la loro credibilità.

È il motivo per cui, ad esempio, in ambito pubblicitario il dentifricio è spesso raccomandato da un dentista: per aumentare la fiducia dei consumatori nel prodotto

SCARSITÀ

Si fonda sulla tendenza ad attribuire un valore maggiore a ciò che è percepito come scarso o limitato: questo crea in noi un senso di urgenza e desiderio.

Un esempio è un sito di prenotazioni di hotel che ci mostra che sono rimaste solo poche stanze nella struttura che stiamo guardando, creandoci urgenza nel prenotare.

Altro esempio questa tecnica viene applicata sul tempo:
Promozione valida entro il 30 settembre 2025

QUANTE TIPOLOGIE DI MASSAGGIO CI SONO ?

MASSAGGI BENESSERE/EMOZIONALI	MASSAGGI ESTETICI	MASSAGGI TECNICO/SPORTIVO
MASSAGGIO CALIFORNIANO	MASSAGGIO DRENANTE ANTICELLULITE	MASSAGGIO DECONTRATTURANTE
MASSAGGIO HAWAIANO	LINFODRENAGGIO	MASSAGGIO SPORTIVO
MASSAGGIO BIO EMOZIONALE	COPPETTAZIONE	COPPETTAZIONE
STONE MASSAGE	SLENDER MASSAGE	BAMBOO MASSAGE
HOLISTIC MASSAGE	BANDING MASSAGE	DINAMIC TAPE
EMOWA MASSAGE	MASSAGGIO CONNETTIVALE	MASSAGGIO THAILANDESE
BAMBOO MASSAGE	MASSAGGIO VISO	MASSAGGIO CONNETTIVALE
BANDING MASSAGE		
MASSAGGIO IN GRAVIDANZA		
THAI POULTICE MASSAGE		
AROMA MASSAGE		

SU COSA POSSO FARE LEVA ?

MASSAGGI BENESSERE/ EMOZIONALE
ESPERIENZA UNICA
STRESS
EMOZIONI TRATTENUTE
ANSIA
CRISI DI PANICO
DEPRESSIONE

SU COSA POSSO FARE LEVA ?

MASSAGGI ESTETICI
CELLULITE
RITENZIONE IDRICA
DERMATITE
PSORIASI
RUGHE
GAMBE GONFIE
SISTEMA LINFATICO

SU COSA POSSO FARE LEVA ?

MASSAGGI TECNICO/SPORTIVO
CONTRATTURE
STIRAMENTI MUSCOLARI
MOBILITA’ ARTICOLARE
DISARMONIE GRUPPI VERTRABRALI
ADERENZE
MOBILITA’ MUSCOLARE
PRESTAZIONI ATLETICHE
LOMBALGIA
LOMBASCIATAGIA

CAMBIARE DICITURA LISTINO PREZZI

MASSAGGIO PER CONTRATTURE MUSCOLARI € 50
(massaggio sportivo- stone massage, vibropercussore, trattamento lombalgia, coppettazione)

MASSAGGIO ANTICELLULITE 50€
(slender massage, coppettazione, bambo massage, connettivale, fimadera)

MASSAGGIO PANCIA PIATTA 50€
MASSAGGIO ANTI-STRESS
(californiano, hawiano, Holistic massage, thai poultice,stone massage)

GESTIONE CLIENTE

NOME E COGNOME

INDIRIZZO

CELLULARE

EMAIL

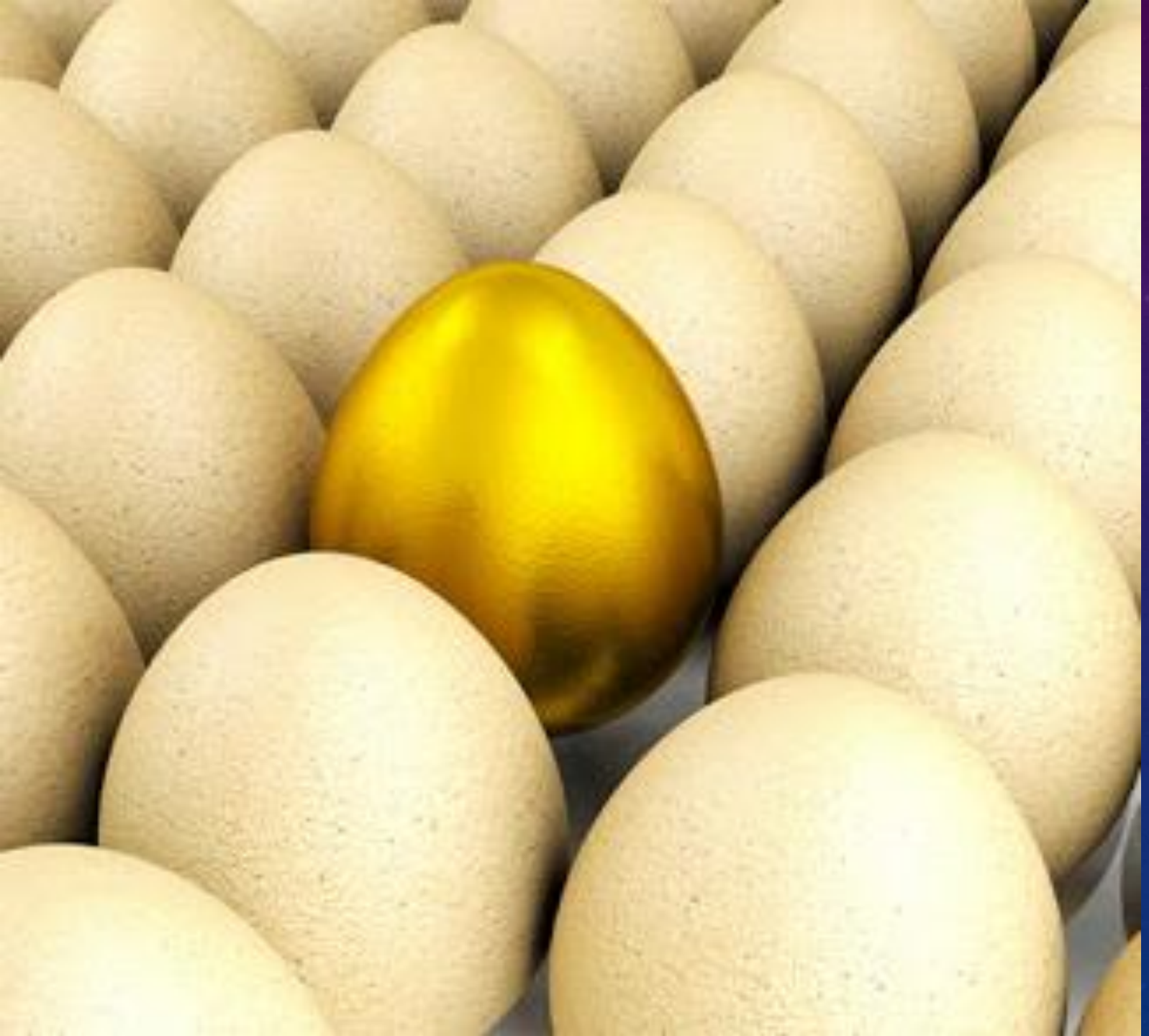
DATA DI NASCITA

TIPOLOGIE DI CLIENTI

NON TUTTI I CLIENTI DEVONO ESSERE NOSTRI

4 TIPOLOGIE DI CLIENTI

- CLIENTI CHEAP
- CLIENTI DIFFICILI O FRUSTRATI
- CLIENTI SOFISTICATI
- CLIENTI EMOTIVI



LA SCALA DEL VALORE

E

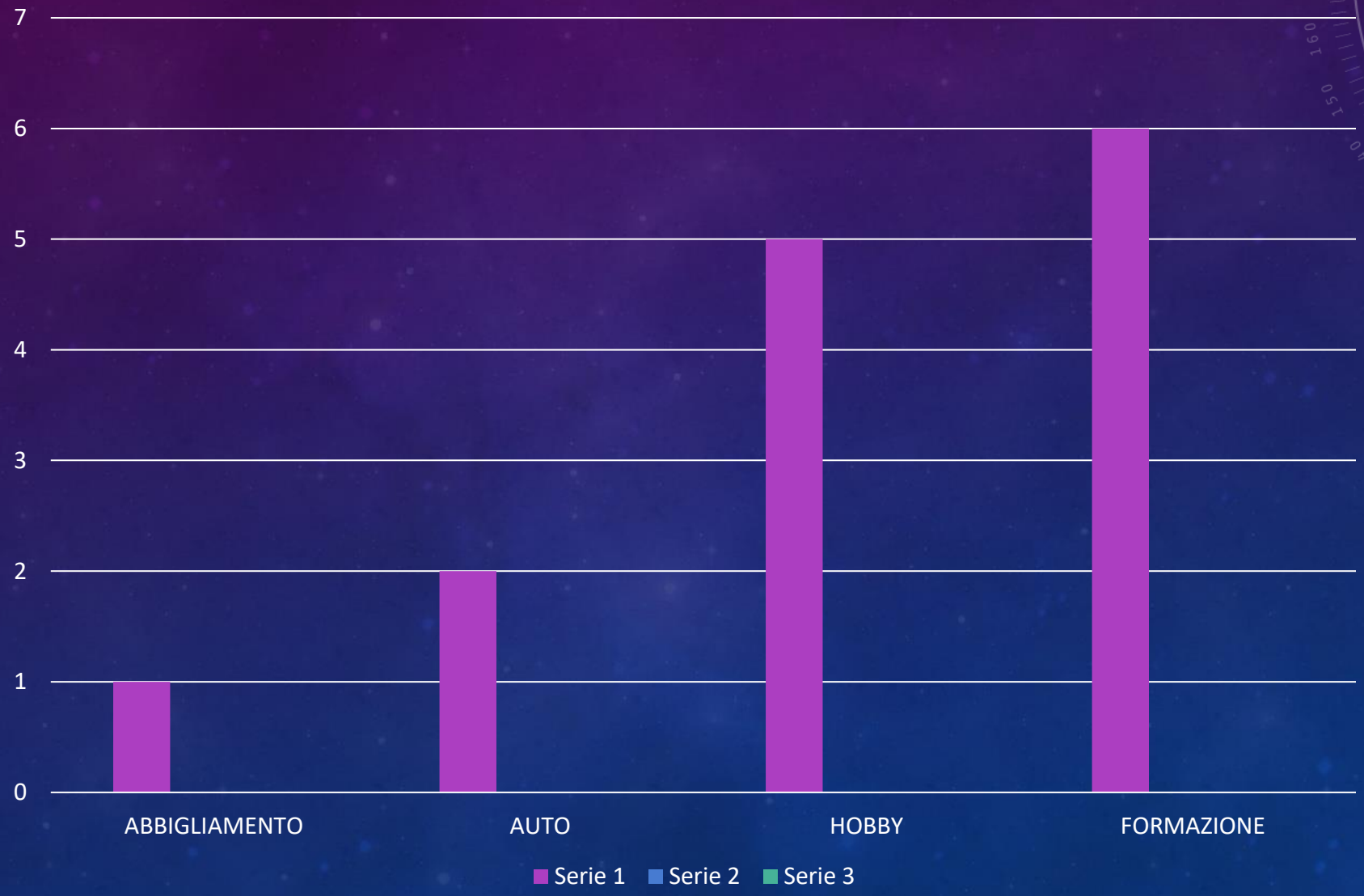
SCALA DEL PREZZO

SPENDERESTI UN OROLOGIO DA 500 € ???

SPENDERESTI UN PAIO DI SCARPE DA 500 € ???

SPENDERESTI UN MASSAGGIO DA 90 € ???

LA MIA LA SCALA DEL VALORE



MA TU CHE TIPO DI CLIENTE SEI?

PENSI CHE UN CLIENTE CHEAP POSSA VENDERE CON SUCCESSO A UN CLIENTE SOFISTICATO O EMOTIVO ?

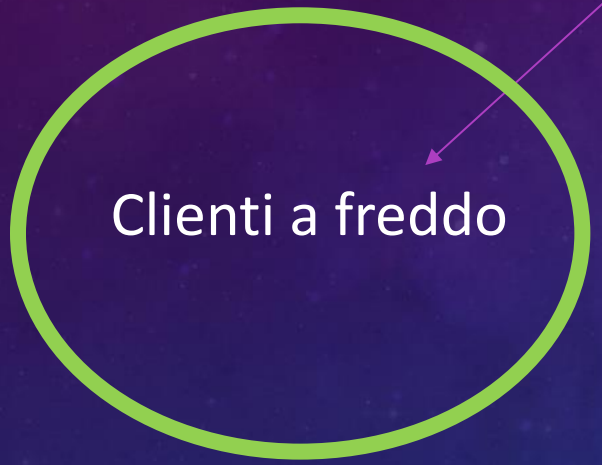
LA SCALA DEL PREZZO DEI MASSAGGI SINGOLI ORA/SERVIZI

QUANTO DEVE COSTARE IL MASSAGGIO?

COME CALCOLARE IL COSTO DI UN MASSAGGIO O TRATTAMENTO

- *Costo Affitto : 1,000 €*
- *1,000 x 12 mesi : 12,000 €*
- *12,000 / 365 giorni : 33 € al giorno*
- *33 € / 8 ore lavorative : 4 € all' ora.*
- *Costi della dipendente : 6 €*
- *Costo olio : 20 € da 1 lt*
- *Costo olio a cliente: 20 € / 1000 ml : 0, 20 centesimi*
- *0, 20 x 100 ml : 2,00 €*
- *Costo rotolo da lettino : 3,00 € / 100 strappi : 0.03 centesimi*
- *0,03 x 6 fogli utilizzati per coprire il lettino : 0,18 centesimi*
- *Senza mettere altre spese, al momento il massaggio a noi ci costa : 16 €*
- *Non ho aggiunto : mono uso , teli doccia , Acqua , luce , riscaldamento, tasse, iva, inps.*

MARKETING



Clienti esistenti

DA DOVE ARRIVANO I TUOI CLIENTI?

- Passaparola
- Sito web
- Per caso
- Facebook
- Google
- Instagram
- Youtube

QUALI SONO I TUOI MEZZI PER COMUNICARE TUTTO CIO’???

QUALI SONO I MEZZI PER COMUNICARLO?

SITO WEB

facebook

YouTube

FARSI TROVARE SU GOOGLE MY BUSINESS

COSE DA COMUNICARE SUI SOCIAL

PROFILO PERS. FACEBOOK

COERENTE

PAGINA FACEBOOK

NO

- NO VIOLENZA
- NO POLITICA
- NO DISCRIMINARE
- NO SQUADRA DEL CUORE
- NON PARLARE MALE DEI CLIENTI
- NON PARLARE MALE DEI COLLEGHI / CONCORRENZA
- NO SEXY

SI

- LA TUA FORMAZIONE
- INTERVISTE
- RECENSIONI/TESTIMONIANZE
- FOTO CON VIP
- INFORMAZIONI
- COME RISOLVERE UN PROBLEMA
- VIDEO SPIEGAZIONI
- VIDEO MASSAGGI
- RUBRICA
- BLOG
- POST CON I CLIENTI

DIFFERENZIATI PER IL TARGET

COMUNICA A CHI È RIVOLTO IL TUO CENTRO/MASSAGGIO

IL PRIMO

L’UNICO

IL CENTRO BEAUTY è IL PRIMO E UNICO CENTRO A ESEGUIRE IL METODO PANCIA PIATTA

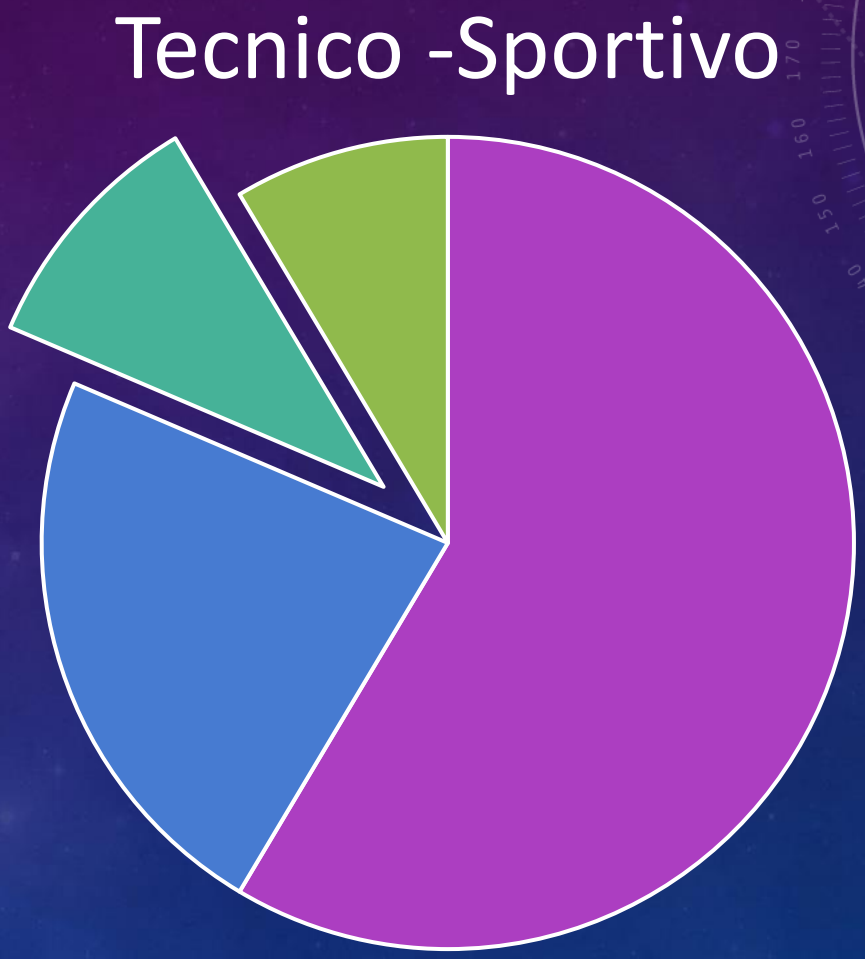
IL CENTRO BEAUTY è IL PRIMO CENTRO A ESEGUIRE IL METODO PANCIA PIATTA

DIFFERENZIATI PER I SERVIZI

COMUNICA CHE SEI SPECIALIZZATO IN….

DIFFERENZIARSI

SPECIALIZZARSI IN UN DETERMINATO SETTORE



VIDEO TESTIMONIANZA

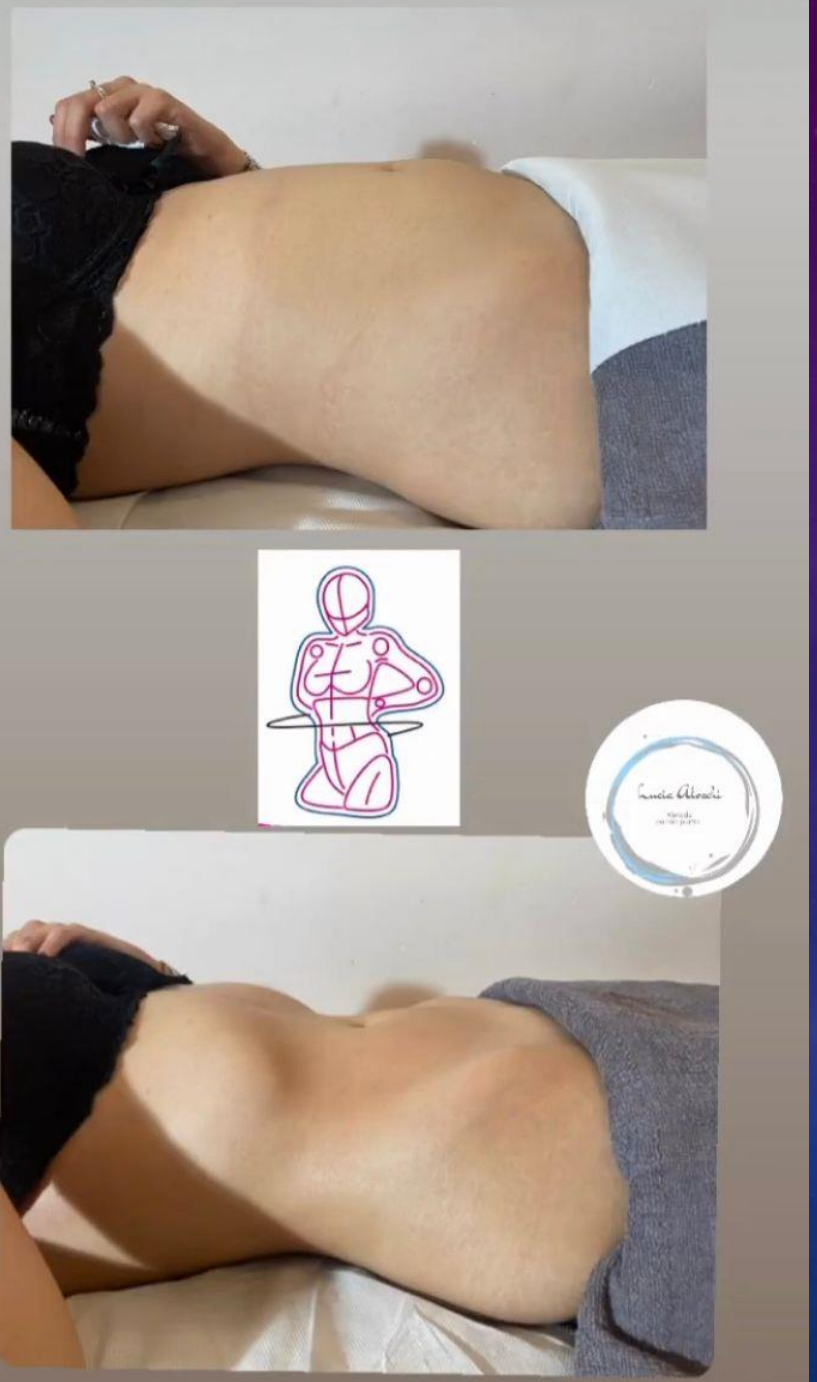


FOTO DEL PRIMA E DOPO

VIDEO- SPOT

CONSIGLI
WEB

SYSTEME.IO

ANDIAMO SU SYSTEME.IO

“NON SMETTERE MAI DI SORRIDERE, PERCHÉ UN GIORNO SENZA SORRISO È UN GIORNO PERSO”

(CHARLIE CHAPLIN)

LOCANDINE E GRAFICA GRATUITA

CANVA.COM

ANDIAMO SU CANVA

PER GESTIRE I CLIENTI

WhatsApp Business

Telegram
The world's fastest messaging app.
It is free and secure.
Start Messaging

MONTAGGIO VIDEO
POWER DIRECTOR

PowerDirector
My Title
APP
POWER DIRECTOR

COME SI FA UNA SPONSORIZZATA SU FACEBOOK?

PER PRIMA COSA ABBIAMO BISOGNO DEL TESTO CHE LO PRENDIAMO DALLA NOSTRA RICERCA DI MERCATO

STORY TELLING
3 ERRORI
3 SEGRETI
TESTIMONIANZE

1) TESTO

👉ECCO COME LE PERSONE POSSONO **MIGLIORE** I PROPRI **INESTETISMI** CON IL MASSAGGIO **PANCIA PIATTA** IN MODO **CONCRETO** E DI MASSIMA **EFFICACIA** IN MENO DI **7 SEDUTE** SENZA BUTTARE SOLDI E TEMPO".

DURANTE UNA CHIACCHIERATA CON UNA MIA CLIENTE , MI HA CONFESSATO CHE UNO DEI PROBLEMI PIÙ GRANDI QUANDO SI TRATTA DI MIGLIORE L'INESTETISMO DELLA CELLULITE È (RICERCA DI MERCATO)

OPPURE ROSA CHE MI CONFESSA DURANTE UN TRATTAMENTO CHE IL SUO PROBLEMA PIÙ GRANDE È (RICERCA DI MERCATO)

ED È PER QUESTO CHE HO DECISO DI AIUTARE PIÙ PERSONE POSSIBILI A SENTIRSI IN FORMA, A ELIMINARE LA CELLULITE A MIGLIORARE LE RUGHE CON UN TRATTAMENTO SPECIFICO E MIRATO.

MA SOPRATTUTTO VOGLIO EVITARE DI FARTI SPENDERE SOLDI INUTILI O A CERCARE L'ENNESIMO TRATTAMENTO CHE NON FUNZIONA.

HAI GIÀ FATTO CENTINAIA DI TRATTAMENTI MA CON SCARSI RISULTATI?

IL PROBLEMA DI TUTTI I CENTRI E CHE LAVORANO MAGGIORMENTE SUL SINTOMO E NON SULLA CAUSA, ESEGUONO LO STESSO TRATTAMENTO A TUTTI NON CONSIDERANDO CHE SIAMO DIVERSI E CHE ABBIAMO MORFOLOGIE DIVERSE 8 COME IPPOCRATE CI INSEGNAVA)

TI CAPISCO, IO SONO LA PRIMA CHE NON VORREI TUTTO QUESTO DA UN CENTRO.

ED È PER QUESTO CHE CERCO DA CIRCA 20 ANNI DI DARE IL MASSIMO E IL MEGLIO AI MIEI OSPITI.

ORA HAI 2 STRADE CHE PUOI PERCORRERE.
RIMANERE NELLA SITUAZIONE IN CUI TI TROVI O FARE LA DIFFERENZA!!!

SE HAI SCELTO LA PRIMA STRADA, MI DISPIACE MA NON POSSO PROPRIO AIUTARTI, CHIUDI SUBITO QUESTO POST. 😭

🤩SE INVECE HAI SCELTO LA SECONDA STRADA E VUOI CAPIRE COME RIUSCIRE A MIGLIORE I TUOI INESTETISMI, RUGHE, CELLULITE ECC

CLICCA IL PULSANTE SCOPRI DI PIÙ

2) TESTO

👉TI CAPITA MAI DI SENTIRTI LE GAMBE GONFIE ?
TI CAPITA MAI DI AVERE DOLORI FORTE ALLA TESTA?
TI CAPITA DI AVERE SEMPRE LA PANCIA GONFIA?

I TUOI INESTETISMI STANNO COMPLICANDO LA QUALITÀ DELLA VITA?

LE CAUSE POSSONO ESSERE IL NERVO VAGO
LE CAUSE POSSONO ESSERE STRESS
LE CAUSE POSSO ESSERE CATTIVA CIRCOLAZIONE , FATTORI ORMONALI

IL MASSAGGIO DECONTRATTURANTE AIUTA A MIGLIORARE LA MOBILITÀ ARTICOLARE, FACENDOTI SENTIRE PIÙ SCIOLTO, POTRAI COSI STARE CON LA TUA FAMIGLIA, VIVERE LA VITA CHE HA SEMPRE DESIDERATO

ED È PER QUESTO CHE HO DECISO DI AIUTARE PIÙ PERSONE POSSIBILI A SENTIRSI IN FORMA, A ELIMINARE LA CELLULITE A MIGLIORARE LE RUGHE CON UN TRATTAMENTO SPECIFICO E MIRATO.

MA SOPRATTUTTO VOGLIO EVITARE DI FARTI SPENDERE SOLDI INUTILI O A CERCARE L'ENNESIMO TRATTAMENTO CHE NON FUNZIONA.

HAI GIÀ FATTO CENTINAIA DI TRATTAMENTI MA CON SCARSI RISULTATI?

IL PROBLEMA DI TUTTI I CENTRI E CHE LAVORANO MAGGIORMENTE SUL SINTOMO E NON SULLA CAUSA, ESEGUONO LO STESSO TRATTAMENTO A TUTTI NON CONSIDERANDO CHE SIAMO DIVERSI E CHE ABBIAMO MORFOLOGIE DIVERSE 8 COME IPPOCRATE CI INSEGNAVA)

TI CAPISCO, IO SONO LA PRIMA CHE NON VORREI TUTTO QUESTO DA UN CENTRO.

ED È PER QUESTO CHE CERCO DA CIRCA 20 ANNI DI DARE IL MASSIMO E IL MEGLIO AI MIEI OSPITI.

ORA HAI 2 STRADE CHE PUOI PERCORRERE.
RIMANERE NELLA SITUAZIONE IN CUI TI TROVI O FARE LA DIFFERENZA!!!

SE HAI SCELTO LA PRIMA STRADA, MI DISPIACE MA NON POSSO PROPRIO AIUTARTI, CHIUDI SUBITO QUESTO POST. 😭

🤩SE INVECE HAI SCELTO LA SECONDA STRADA E VUOI CAPIRE COME RIUSCIRE A MIGLIORE I TUOI INESTETISMI, RUGHE, CELLULITE ECC

CLICCA IL PULSANTE SCOPRI DI PIÙ

3) TESTO

HAI PROVATO CENTINAIA DI TRATTAMENTI ESTETICI, SPESO TANTI SOLDI E TEMPO INUTILE MA CON SCARSI RISULTATI?

ED È PER QUESTO CHE HO DECISO DI AIUTARE PIÙ PERSONE POSSIBILI A SENTIRSI IN FORMA, A ELIMINARE LA CELLULITE A MIGLIORARE LE RUGHE CON UN TRATTAMENTO SPECIFICO E MIRATO.

MA SOPRATTUTTO VOGLIO EVITARE DI FARTI SPENDERE SOLDI INUTILI O A CERCARE L'ENNESIMO TRATTAMENTO CHE NON FUNZIONA.

HAI GIÀ FATTO CENTINAIA DI TRATTAMENTI MA CON SCARSI RISULTATI?

IL PROBLEMA DI TUTTI I CENTRI E CHE LAVORANO MAGGIORMENTE SUL SINTOMO E NON SULLA CAUSA, ESEGUONO LO STESSO TRATTAMENTO A TUTTI NON CONSIDERANDO CHE SIAMO DIVERSI E CHE ABBIAMO MORFOLOGIE DIVERSE 8 COME IPPOCRATE CI INSEGNAVA)

TI CAPISCO, IO SONO LA PRIMA CHE NON VORREI TUTTO QUESTO DA UN CENTRO.

ED È PER QUESTO CHE CERCO DA CIRCA 20 ANNI DI DARE IL MASSIMO E IL MEGLIO AI MIEI OSPITI.

ORA HAI 2 STRADE CHE PUOI PERCORRERE.
RIMANERE NELLA SITUAZIONE IN CUI TI TROVI O FARE LA DIFFERENZA!!!

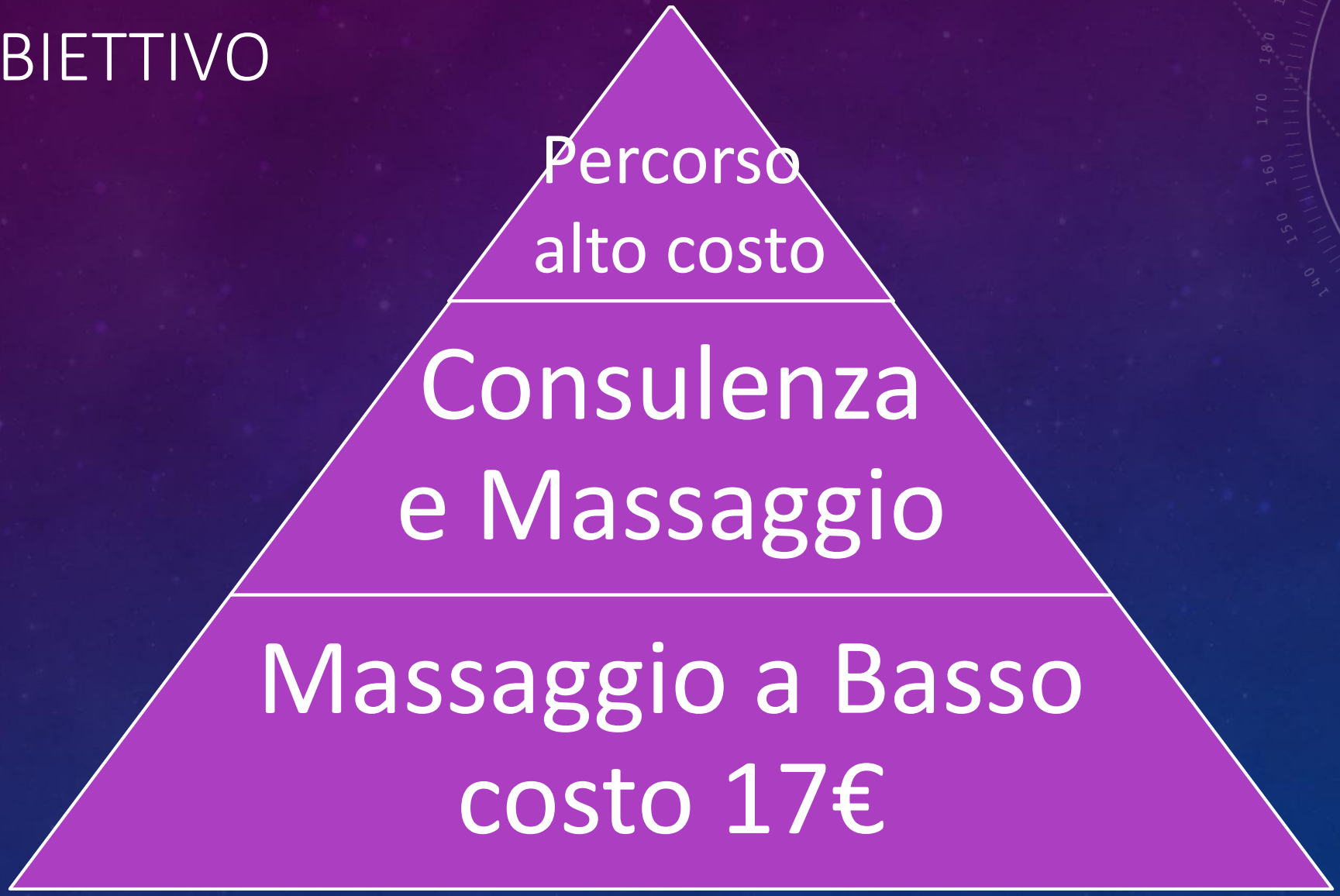
SE HAI SCELTO LA PRIMA STRADA, MI DISPIACE MA NON POSSO PROPRIO AIUTARTI, CHIUDI SUBITO QUESTO POST. 😭

🤩SE INVECE HAI SCELTO LA SECONDA STRADA E VUOI CAPIRE COME RIUSCIRE A MIGLIORE I TUOI INESTETISMI, RUGHE, CELLULITE ECC

CLICCA IL PULSANTE SCOPRI DI PIÙ

RIEMPI LA TANICA CON I COUPON

OBBIETTIVO


Percorso
alto costo
Consulenza
e Massaggio
Massaggio a Basso
costo 17€

facebook
27 euro
CONSULENZA
+
MASSAGGIO
PROPOSTA
PERCORSO
AD ALTO COSTO

OBBIETTIVO SPONSORIZZATE

facebook

CONVERSIONE

facebook

GENERAZIONE DI CONTATTI

BUSINESS MANAGER

SPONSORIZZATA PER CONVERSIONE (SI-SITO WEB)

TESTO 1-2-3-4-5

Immagine 1

TESTO 1-2-3-4-5

Immagine 2

VARIE COMBINAZIONI

TESTO 1-2-3-4-5

Immagine 3

DOPO 4 GIORNI VADO SU FACEBOOK E VEDO QUALE DI QUESTE INSERZIONI HA RESO PIÙ CONTATTI.

ANDIAMO SU FACEBOOK

SPONSORIZZATA PER GENERAZIONE CONTATTI (NO-SITO WEB)

ACCOGLIENZA CLIENTE

1. ENTUSIASMO
2. SORRISO
3. GENTILEZZA
4. FAR VIVERE UN ESPERIENZA UNICA
5. RINGRAZIARE
6. RISOLVERE UN PROBLEMA

Quando un cliente arriva in istituto NON deve avere la percezione che voi lo aiuterete cmq.

Ma solo dopo aver fatto la consulenza Morfologica andrete a stabilire se voi veramente potete farlo, in che modo e per quanto tempo.

BISOGNA CREARE UNA PSICOLOGIA INVERSA

BISOGNA FAR PERCEPIRE CHE NOI GLI STIAMO DANDO UN'OPPURTUNITA' DI TRASFORMAZIONE

Dove alla fine saranno loro che ci sceglieranno noi e non viceversa.

IL PRIMO STEP È QUELLO DI CAPIRE CHI CI TROVIAMO DI FRONTE , QUINDI CAPIRE CHI È IL NOSTRO CLIENTE. È QUESTO LO POSSIAMO FARE ATTRAVERSO DOMANDE EFFICACI E ASCOLTANDO LE SUE RISPOSTE E IL SUO LINGUAGGIO DEL CORPO

FORMULA DOMANDE CHE SI BASANO SULLE PAROLE CHIAVE CHE SI TROVANO NELLE RISPOSTE DEL TUO CLIENTE

NELLA VENDITA BISOGNA SAPER ASCOLTARE

ASCOLTARE PER UN 80% E PARLARE PER UN 20%

DUE CONSIGLI PER UN BUON VENDITORE

1) MANTIENI UN ATTITUDINE DA CONSULENTE E NON DA VENDITORE

2) PONI SEMPRE IL FOCUS SUL TUO POTENZIALE CLIENTE E SUI BENEFICI CHE POTRÀ AVERE DURANTE UN MASSAGGIO

IN CHE MODO POSSO FARLO ?

Se prendete appuntamento in cabina con il cliente ecco alcune domande da fare durante la consulenza

Quando si tratta del tuo corpo, da un punto di vista estetico, qual è il tuo più grande problema in questo momento?

OPPURE

Domanda: Ok **[nome]**, se tu avessi una bacchetta magica, quali aree del tuo corpo modificheresti e come nello specifico?”

Domanda: Ok, e qual è la motivazione che ti spinge a raggiungere questi RISULTATI ?

Domanda: Cos’è che ti blocca nel raggiungere **da sola** questi risultati

- *“E come cambierebbero le cose nel tuo aspetto se perdessi quei kg?”*
- *Se tu riuscissi a scolpire L’addome ?*
- *Se tu riuscissi a eliminare la cellulite ?*
- *Se tu riuscissi a eliminare rughe?*

OPPURE UTILIZZIANMO LA PAROLA TEMPO

E come cambierebbero le cose nel tuo aspetto se perdessi quei kg” DA QUI A 6 MESI ?

Se già stata in qualche centro estetico?

Se si, che trattamento ti hanno fatto?

Che risultati hai ottenuti?

Scarisi
Mediocri
Buoni

Ok **[Nome]**, **sei XX kg in sovrappeso ecc.]**, perché non rimanere in questa situazione?”

Da quanto tempo non fai qualcosa per te?

E QUANDO vuoi risolvere questa situazione?”

In quanto tempo vorresti ottenere dei risultati?
3 mesi, 6 mesi o 9 mesi ?

Quante sedute a settimana potresti dedicarmi? 1 ,2 o 3 sedute?

In una seduta quanto tempo puoi dedicarmi?
60/90/o 120 minuti?

OK, è chiaro che vuoi risolvere questa situazione… ma quanto SEI SERIO a fare in modo che tutto questo accada?”

Fai sport?
Che Lavoro fai?
Età ?
Peso ?

(Valutazione Morfologica oggettiva)

Dopo aver fatto la consulenza Morfologica

Quindi Maria ricapitolando,

-Mi hai detto che vuoi migliorare gli inestetismi (cellulite)

- Mi hai detto che lo facciamo per aumentare la nostra autostima
- Mi hai detto che già hai fatto trattamenti ma con pochissimi risultati
- Mi ha già detto che hai fatto trattamenti estetici da altri centri ma non sei rimasta soddisfatta
- Mi hai detto che hai già speso tanti soldi senza ottenere risultati mi hai detto che puoi seguirmi 2 volte a settimana
- Per un un’ora e mezza

Giusto?

- Ok **[NOME]**, posso assolutamente aiutarti nel **raggiungere i tuoi risultati**”

Dopo di chè spiegate il percorso che faranno, cosa faranno e la proposta commerciale

Quando proponiamo l’offerta del pacchetto o abbonamento non parlate mai del prezzo finale.

RICORDATE LE PERSONE NON ACQUISTANO MAI PER IL PREZZO MA

PER I BONUS o OMAGGI

ESEMPIO :

Ciao Maria, Con il nuovo Trattamento Morfo-beauty potrai aiutare a scolpire e modellare il tuo corpo in meno di 7 sedute, questo trattamento ti permetterà di risolvere il tuo problema, bla bla bla

OFFERTA STRATEGICA (3MESI) esempio 20-SEDUTE

Investendo questo Percorso di 3 mesi ricevrai 5 OMAGGI

#1 OMAGGIO
(CONSULENZA MORFOLOGICA DEL VALORE DI 70€)

#2 OMAGGIO
(n°20 Trattamenti di riequilibrio meridiani del valore di 400€)

#3 OMAGGIO n° 20 TECNICHE sblocco del diaframma del valore di 400€

#4 OMAGGIO
Info-prodotto del valore di 70€
(come si stende la crema-meditazione, consigli sull'alimentazione, esercizi da fare a casa ecc

#5OMAGGIO
1 MASSAGGIO O TRATTAMENTO GRATUITO DA REGALARE A UNA NUOVA PERSONA DEL VALORE DI 70 EURO

RIEPILOGO

#1 OMAGGIO
(CONSULENZA MORFOLOGICA DEL VALORE DI 70€)
#2 OMAGGIO
(n°20 Trattamenti di riequilibrio meridiani del valore di 400€)
#3 OMAGGIO n° 20 TECNICHE sblocco del diaframma del valore di 400€
#4 OMAGGIO
Info-prodotto del valore di 70€
#5OMAGGIO
1 MASSAGGIO O TRATTAMENTO GRATUITO DA REGALARE A UNA NUOVA PERSONA 70 EURO

20 sedute del valore di 1400 euro

TOTALE INVESTIMENTO REALE ~~2410 €~~

MA NON PREOUCCUPARTI NON CHIEDERO’ QUESTO PREZZO!!!

Anche se onestamente vale molto di più!!!

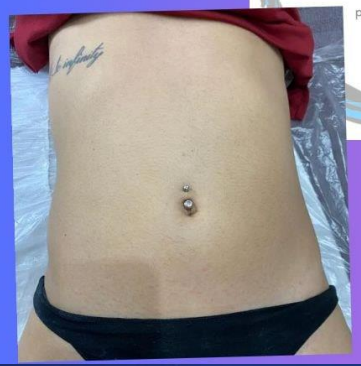
metodo P.P

BEFORE

AFTER

Lucia Aloschi

Metodo
pancia piatta



DOPO
PRIMA

METODO PANCIA
PIATTA
AFTER
BEFORE

Mostrare casi studi (se li abbiamo)

OPPURTUNITA’ SPECIALE

~~TOTALE 2410 € €~~

UN INVESTIMENTO MOLTO PIU’ BASSO

Puoi avere tutto questo a soli 1400€ iva inclusa

Risparmio: DI 1010€

Se decidi di confermare il tuo percorso ORA

Potrai Avere

1 crema Omaggio domiciliare del valore di 70€

Ma c’è un Però …

(Principio di scarsità)

È una promo che scade il ….

A questo punto il cliente potrebbe dire Si - oppure ….

Obiezioni

Costa troppo
Siete cari
Ci devo Pensare

Obiezioni

Costa troppo

(costa troppo in base a che cosa?
Puoi essere più specifico?)

Obiezioni

Siete cari

(rispetto a chi o cosa siamo cari?
silenzio
sei qui per avere risultati o per risparmiare?)

Obiezioni

Ci devo pensare.

(Maria, mi sembra una buona idea. È una decisione importante da prendere ed è giusta che lei non abbia fretta)

Obiezioni

Ci devo pensare.

Posso sapere qual’è la ragione? è forse per I soldi ??

Obiezioni

Ci devo pensare.

la ragione è solo il Prezzo o c’è qualcos’altro??

Obiezioni

Ci devo pensare.

se il cliente ti dovesse dire lo voglio fare, ma questo è importo in questo momento non ci rientro.

Obiezioni

Ci devo pensare.

quindi maria mi sembra di capire che in questo momento è solo una questione di Prezzo,

mi stai dicendo che se io ti dessi la possibilità di rateizzarlo tu accetteresti?

MARKETING

SCONTI-PROMOZIONI-PACCHETTI

PASSAPAROLA PIRAMIDALE

IL CENTRO PINKO PALLINO
STA DANDO LA POSSIBILITÀ DI RICEVERE 1 MASSAGGIO E UNA CONSULENZA MORFOLOGICA A SOLI 27€ AD UNA PERSONA SPECIALE ED IO HO PENSATO A TE :

NOME DI CHI DA IL COUPON

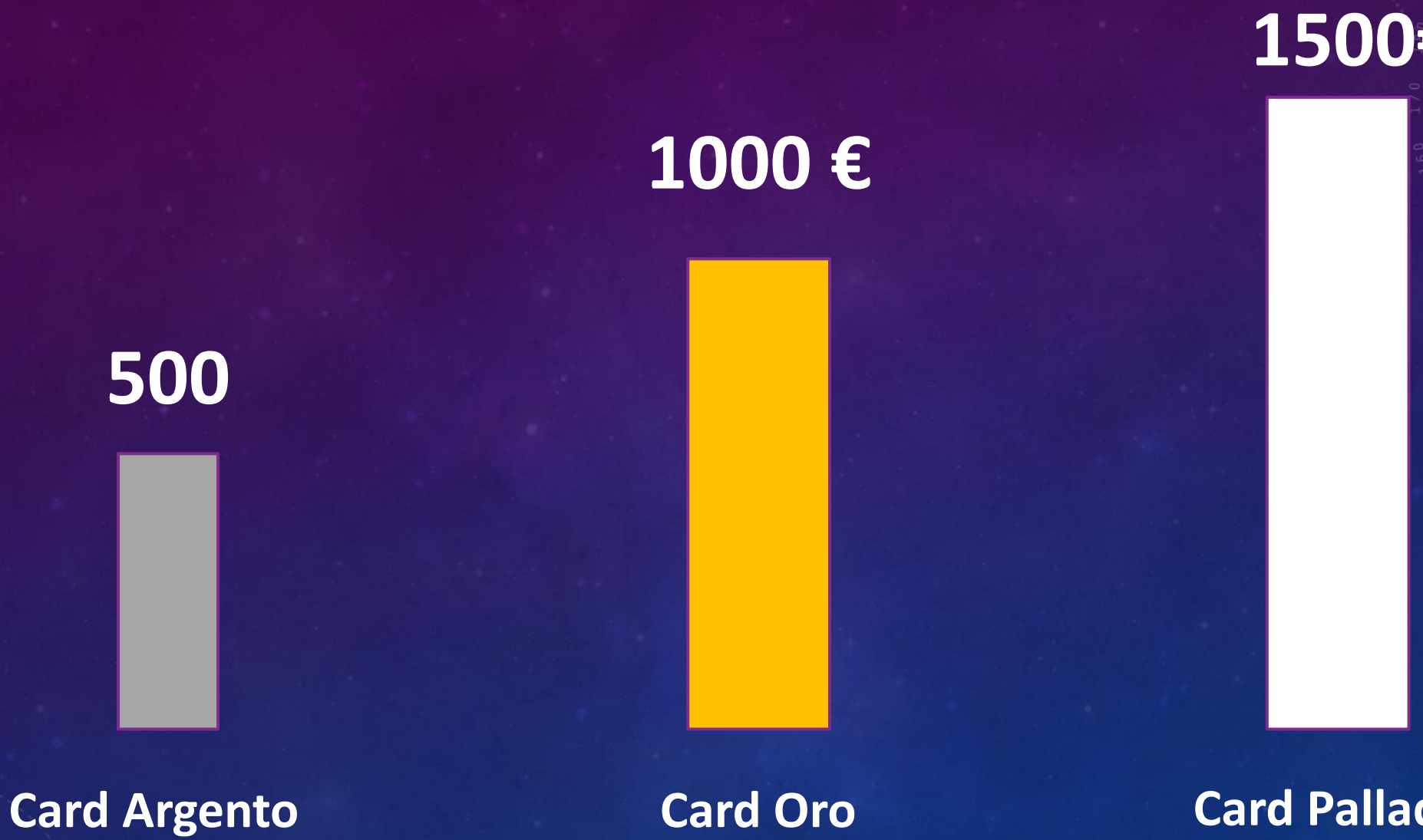
_____

SCADENZA 3 MESI

SICCOME STIAMO CERCANDO DI AIUTARE PIÙ PERSONE POSSIBILI AD OTTONERE I TUOI STESSI RISULTATI PUOI DARE QUESTO COUPON AD UNA O PIÙ PERSONE A TE CARE.

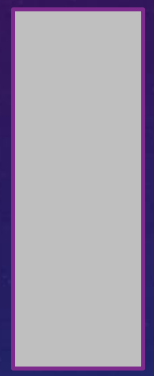
CARD PREPAGATE

LA SCALA DEL PREZZO DELLE CARD



CARD ARGENTO

500



Card Argento

Ricarica
Di 550€

CARD ORO

Ricarica
Di 1100

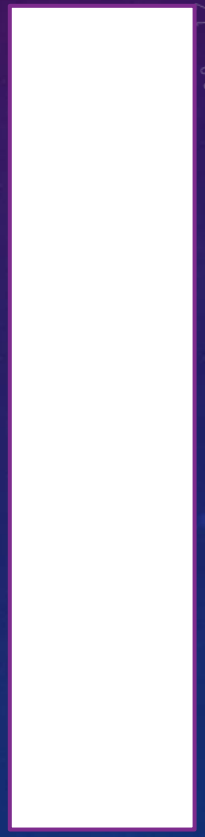
1000 €

Card Oro

LA SCALA DEL PREZZO DEI MASSAGGI SINGOLI

1500€

Ricarica
Di 1650



Card Palladio

RIVALUTAZIONE PERCORSO

1000 €

Ti rivaluto il percorso del 20%

CHIAMATA AL CLIENTE

INIZIATIVE ED EVENTI

Buon compleanno
BUON
COMPLEANNO

BUON COMPLEANNO

SEGNARE LA DATA DEL CLIENTE
MANDARE UN MESSAGGIO PROGRAMMATO

TESTO MESSAGGIO:

IL CENTRO NATURALMENTE BENESSERE TI AUGURA BUON COMPLEANNO E

TI INVITA A RITIRARE IL TUO REGALO ENTRO (3GG)

SAN VALENTINO

LAST MINUTE MASSAGE

FESTA DELLA DONNA

REGALO DI NATALE

TESSERE A PUNTI

BACCHETTA D’ INCENSO COME REGALO

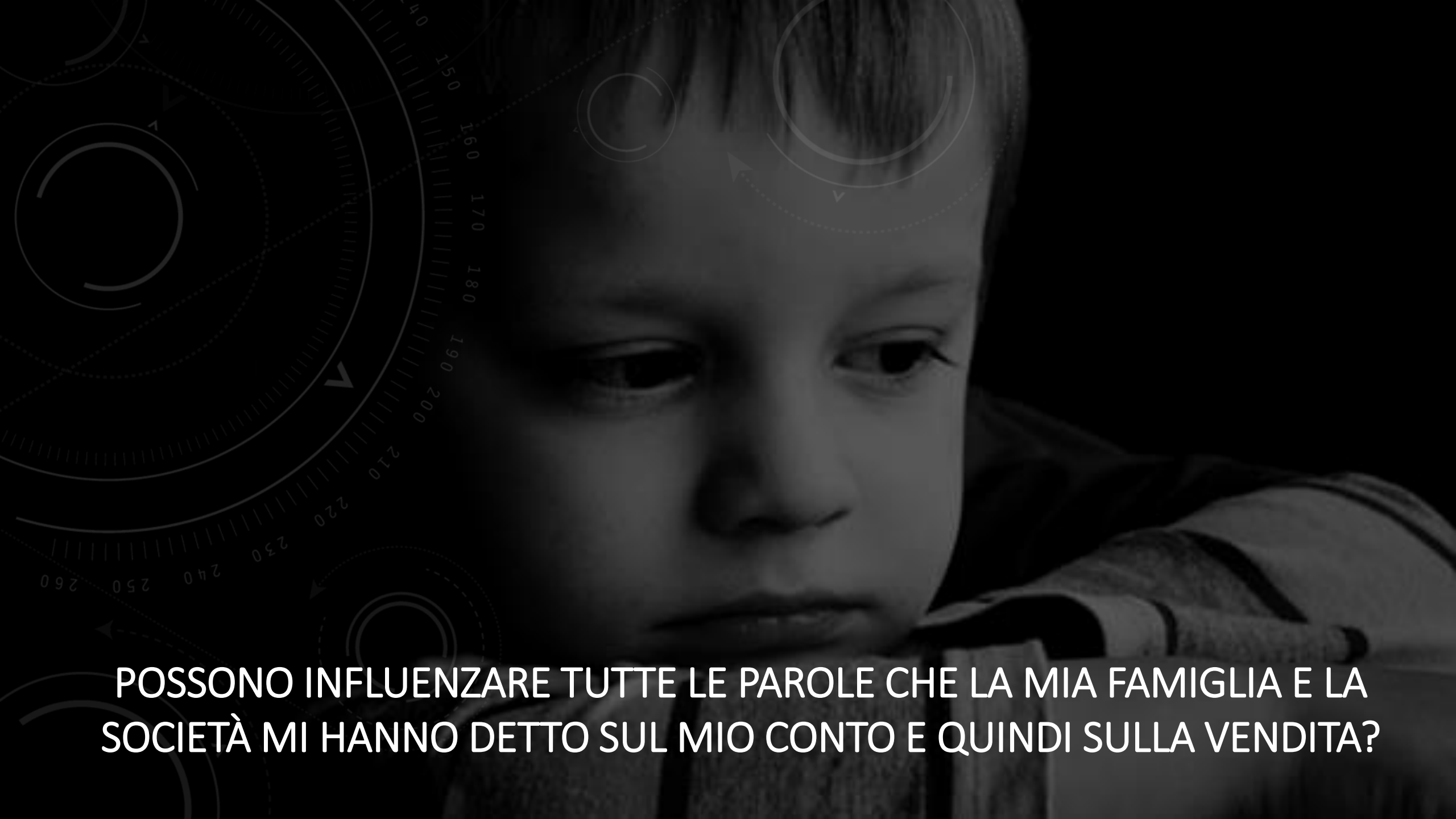
AFORISMA DEL BENESSERE/ESTETICA/MASSAGGIO

DIARIO DEI PENSIERI

POSSONO INFLUENZARE I MIEI PENSIERI NEGATIVI SULLA VENDITA?

QUANTO PENSI DI VALERE COME PERSONA NELLA TUA VITA SU UNA SCALA DA 1 A 10 ?

QUANTO PENSI DI VALERE PER I TUOI GENITORI SU UNA SCALA DA 1 A 10 ?



POSSONO INFLUENZARE TUTTE LE PAROLE CHE LA MIA FAMIGLIA E LA SOCIETÀ MI HANNO DETTO SUL MIO CONTO E QUINDI SULLA VENDITA?

LA VOSTRA REALTA’ ESTERNA È
LA VOSTRA REALTA’ VIRTUALE INTERNA

LA VOSTRA REALTA’ INTERNA NON È SEMPRE LA VERA REALTÀ ESTERNA.

DALLA FISICA QUANTISTICA SAPPIAMO CHE QUELLO CHE NOI PENSIAMO NEL NOSTRO MONDO VIRTUALE LO CREIAMO ALL' ESTERNO DEL NOSTRO MONDO REALE.

NON GIUDITACHEMI PER I MIEI SUCCESSI MA PER TUTTE QUELLE VOLTE CHE SONO CADUTO E SONO RIUSCITO A RIALZARMI
(NELSON MANDELA)

GRAZIE A TUTTI