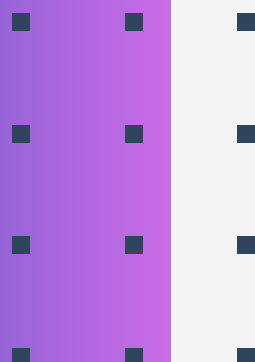


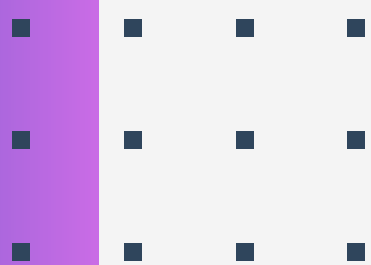


IL PROTOCOLLO DELLA CONSULENZA PERFETTA: 6 PUNTI CHIAVE + STRATEGIE PER FIDELIZZARE I CLIENTI



ERNESTO SPICA
Hairstylist Coach



PAURA CHE LE CLIENTI NON TORNANO? ECCO COSA FARE!

PREMESSA

Uno dei timori più comuni tra i parrucchieri è la possibilità di non vedere ritornare i clienti.

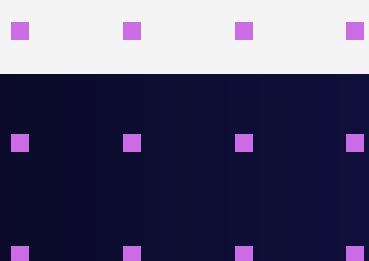
Questa paura può nascere da diverse incertezze, come l'aumento della concorrenza, i cambiamenti nelle preferenze dei consumatori, o semplicemente per il timore di non essere all'altezza delle aspettative.

Tuttavia, ci sono molteplici strategie che possiamo adottare per fidelizzare la clientela e mitigare questa preoccupazione, ma prima di tutto, bisogna comprendere le cause di questa Paura.

È essenziale capire da dove nasce questa emozione.

Spesso, può essere il risultato di esperienze negative passate, come clienti insoddisfatti che non hanno fornito feedback costruttivi, o la percezione di non essere all'altezza da un punto di vista tecnico-stilistico o non essere aggiornati con le ultime tendenze moda.

Riconoscere la fonte della preoccupazione è il primo passo per affrontarla efficacemente.



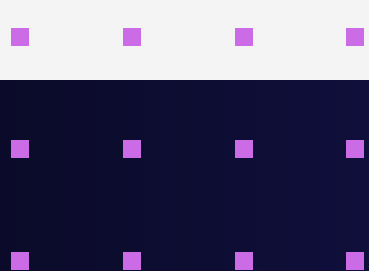
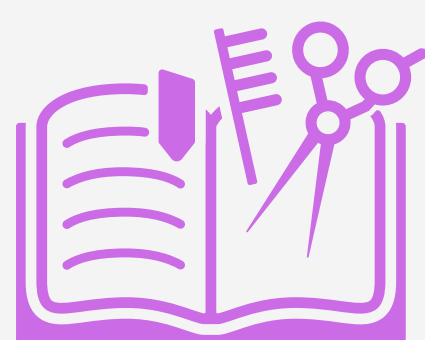
Detto questo, se vuoi assicurarti che i tuoi clienti siano sempre soddisfatti del tuo servizio ricordati di:



MIGLIORARE LE COMPETENZE TECNICHE

Continuare a formarsi e aggiornarsi è fondamentale.

Partecipare a workshop, corsi di aggiornamento e fiere del settore può aiutare a rimanere al passo con le ultime tendenze e tecniche, aumentando così la fiducia in sé stessi e l'attrattività del salone.

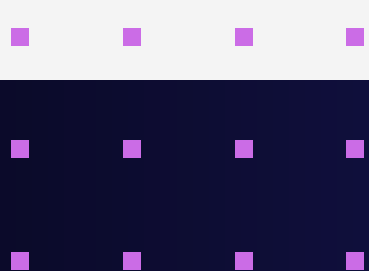




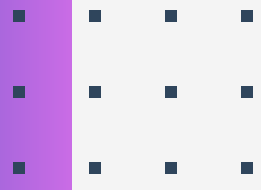
OFFRIRE UN'ESPERIENZA PERSONALIZZATA

Ogni cliente desidera sentirsi speciale.

Offrire un servizio personalizzato, ascoltando attentamente le esigenze del cliente e suggerendo trattamenti su misura, può fare la differenza nel convincere i clienti a tornare.



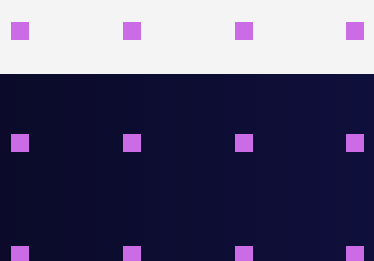
3



CREARE UN AMBIENTE ACCOGLIENTE

L'ambiente del salone gioca un ruolo cruciale.

Un'atmosfera pulita, organizzata e rilassante può trasformare una semplice visita in un'esperienza piacevole che i clienti vorranno ripetere.

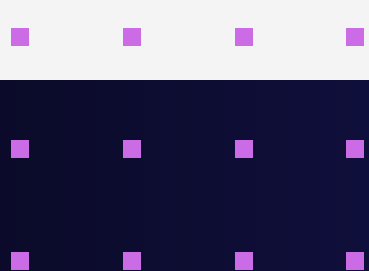
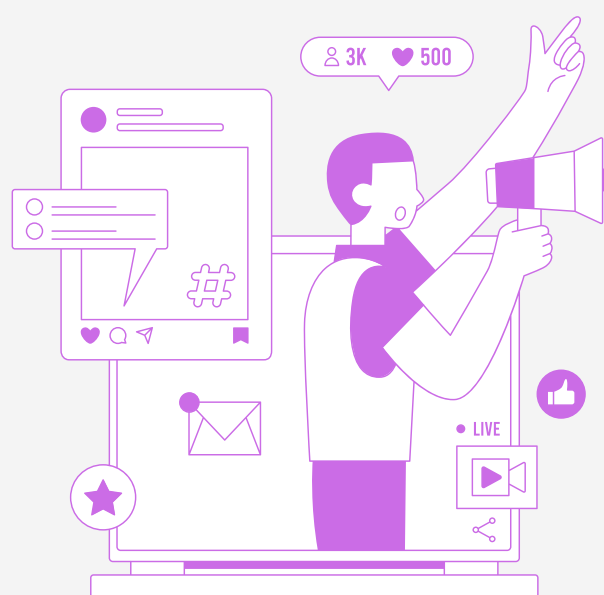


4

UTILIZZARE IL MARKETING DIGITALE

Essere presenti e attivi sui social media, mantenendo un sito web aggiornato e attraente, aiuta a mantenere il contatto con i clienti.

Le newsletter, gli aggiornamenti sui servizi e le promozioni speciali sono ottimi modi per rimanere nella mente dei clienti.

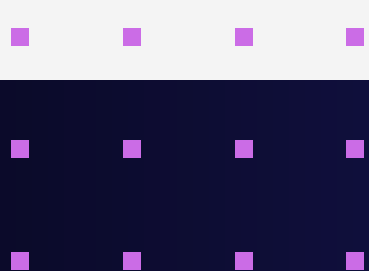




RICHIEDERE FEEDBACK E AGIRE DI CONSEGUENZA

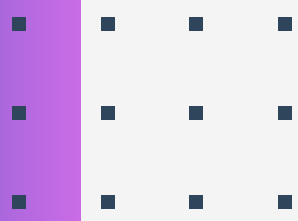
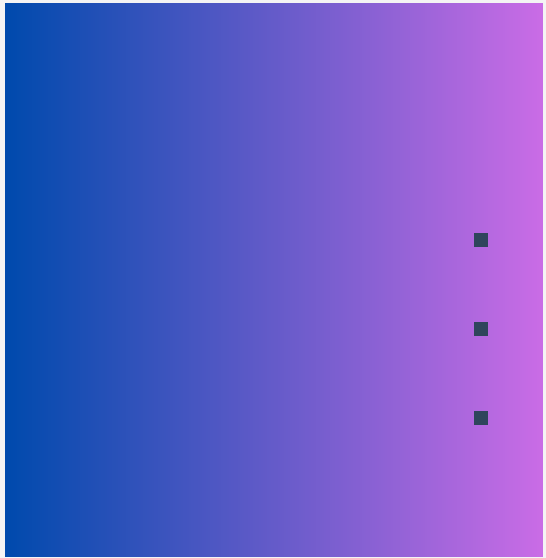
Chiedere ai clienti cosa pensano del servizio e cosa potrebbe essere migliorato non solo fornisce idee preziose, ma mostra anche che il loro parere è valorizzato.

Agire in base ai feedback può migliorare notevolmente la qualità del servizio.





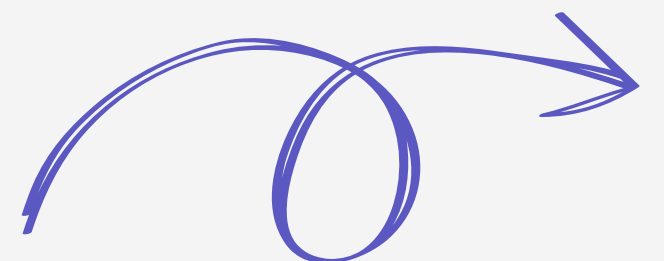
*Do not
forget*



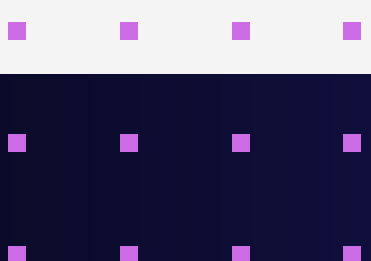
La paura che i clienti non ritornino è normale, ma non deve diventare un ostacolo insormontabile.

Con la giusta combinazione di miglioramento continuo, attenzione personalizzata, marketing efficace e un ambiente accogliente, un parrucchiere può costruire una clientela leale e soddisfatta.

Affrontare questa paura con proattività e dedizione è la chiave per trasformarla in un'opportunità di crescita e successo nel settore della bellezza!



Ma non è finita qui...





ECCOTI 6 SEGRETI PER NON DISTRUGGERE LE TUE CONSULENZE:

1

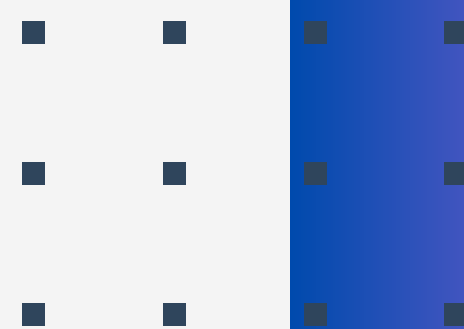
SORRIDI E GUARDA NEGLI OCCHI LA TUA CLIENTE

Ogni grande incontro inizia con un'accoglienza perfetta. Questo semplice gesto la farà sentire importante e benvenuta.

2

FAI PARLARE LA CLIENTE... FAI LE DOMANDE GIUSTE!

Il segreto è far parlare la tua cliente!
Fai domande aperte del tipo: “Come ti piacerebbe vederti? Come vedi i tuoi capelli?”
Questo approccio invita a condividere desideri e aspettative in modo aperto, offrendoti tutte le informazioni di cui hai bisogno per personalizzare la sua proposta.



3

ASCOLTA CIÒ CHE TI DICE

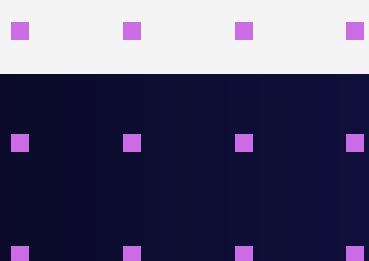
"Ascolta con gli occhi, con il cuore. Ogni dettaglio conta. È così che si conquista la fiducia."

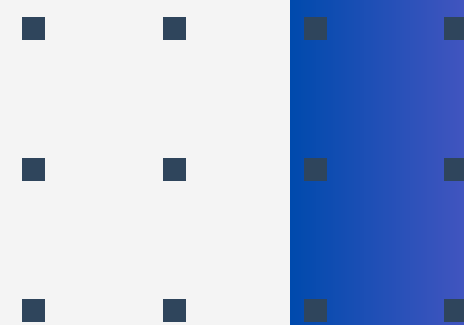
Ascoltare non significa solo udire le parole, ma immergersi completamente in ciò che il cliente sta condividendo con te.

4

RIFORMULA E ESPRIMI CIÒ CHE HAI CAPITO

Dopo aver ascoltato, riformula ciò che il cliente ha detto, ti aiuterà ad assicurarti di aver compreso perfettamente, ma soprattutto dimostrerai alla cliente che l'hai ascoltata veramente: "Quindi, se ho capito bene, cerchi un look che sia moderno ma facile da gestire, giusto?"





5

FAI UNA PROPOSTA TRASPARENTE E COINVOLGENTE

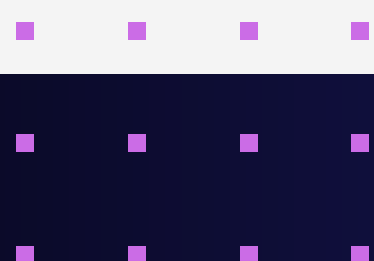
Usa strumenti di marketing visivi, come tablet, immagini book o app per far sognare la cliente e mostrare il possibile risultato finale.

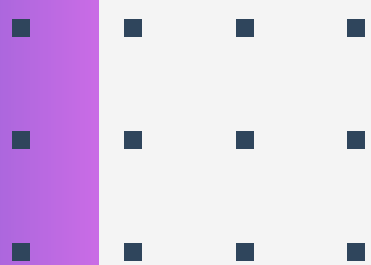
6

SII TRASPARENTE CON I PREZZI

Spiega chiaramente ciò che la cliente spenderà, questo ti farà evitare spiacevoli equivoci alla cassa.

Ricorda, offrire una consulenza impeccabile non solo aumenta i tuoi guadagni, ma ti aiuta a essere percepito come un vero professionista e le tue clienti non ti lasceranno mai più!





ECCOMI!

Ernesto Spica

Ciao, sono Ernesto e aiuto titolari di Saloni ad aumentare i margini di guadagno e a sviluppare un atteggiamento mentale orientato alla crescita personale e al successo.

Mi piacerebbe che questo omaggio fosse il punto di partenza del tuo percorso, aiutandoti a fare il primo passo verso la costruzione di un business che ti permetta di realizzare la tua idea di SOGNO!

**Seguimi su instagram:
@hairstylist.coach**

