

# BUSINESS ACADEMY

---



---

*Soluzioni per un'azienda di successo  
in un mercato che cambia*

 ImagePR&Management

 framesi  
PROFESSIONAL HAIR FASHION

# BUSINESS ACADEMY

---

In un mercato in continua evoluzione, è fondamentale avere le competenze e gli strumenti adatti per cogliere le opportunità e raggiungere il meritato successo.

Per questo motivo, Image PR& Management in collaborazione con Framesi propongono un progetto strutturato in tre giornate durante il quale apprenderai come analizzare potenzialità e aspetti critici del tuo salone, come fidelizzare al meglio la nuova clientela e in quale modo trarre la massima redditività dai servizi offerti.

*Docente: Massimo Marchiani CEO Image PR&Management*

**Il corso è altamente formativo e a posti limitati:  
non perdere questa occasione!**

## LA GESTIONE

Conoscere nel dettaglio tutte le componenti del salone:  
i clienti, la produzione degli addetti, i servizi, le spese.  
Controllare i risultati ed agire per realizzare la massima redditività.

## I CLIENTI

Il vero capitale del salone.  
Conoscere le caratteristiche e le abitudini di acquisto per offrire un servizio professionale e di qualità nel trattamento alla persona.  
Creare un metodo di lavoro per garantirsi la massima fedeltà.

## I SERVIZI

La qualità del servizio è una componente della soddisfazione del cliente.  
La qualità dei servizi realizzati determina l'incasso.  
Creare un modello organizzativo per incrementare servizi ed incasso.

# BUSINESS ACADEMY

---

## ▶ **PRIMA GIORNATA: L'IMPORTANZA DELLA GESTIONE**

- Fondamentale conoscere il proprio salone (clienti, presenze, servizi, operatori, resa)
- Conoscere le proprie aree di forza e di debolezza
- Utilizzare le informazioni per impostare l'attività di marketing
- Definire il corretto posizionamento del salone
- Individuare gli spazi di crescita
- Costruire un piano di sviluppo
- Raggiungere gli obiettivi

## ▶ **SECONDA GIORNATA: CONQUISTARE E FIDELIZZARE I CLIENTI**

- L'importanza della fidelizzazione dei clienti
- Come avere clienti soddisfatti
- Come garantirsi la fedeltà dei clienti
- Il marketing relazionale
- Il marketing a target

## ▶ **TERZA GIORNATA: INCREMENTARE I SERVIZI**

- Come sviluppare i servizi
- L'ottimizzazione dei servizi
- Le tariffe - il listino - la spesa media
- Come garantirsi un'adeguata marginalità
- Il marketing per lo sviluppo dei servizi