

Ciao e benvenuto o benvenuta in questo webinar.

Stai per assistere ad un vero e proprio training gratuito che ti aiuterà a capire **come creare un'azienda di successo nel mondo dei parrucchieri**.

Mentre aspettiamo che si connettono anche tutti gli altri, vorrei iniziare ad introdurti un po' l'argomento.

È davvero possibile creare un'azienda di successo nel mondo dei parrucchieri?

Intanto, nonostante quello che sentiamo in telegiornali, sui social e sui media in generale, dove tutti parlano di crisi, calo di fatturato, chiusure eccetera, il mercato dei parrucchieri è in continua crescita.

E non sono io a dirlo, ma ci sono tantissime ricerche, statistiche e analisi di mercato che puoi trovare benissimo online dove si parla del mercato globale dei parrucchieri valutato intorno ai 77.15 MILIARDI DI DOLLARI per il 2021.

E soprattutto, si prevede una crescita fino a quasi 113 miliardi di dollari entro il 2028, con un ritmo del 5.6% all'anno.

E in Italia?

In Italia, lo sviluppo del mercato dei parrucchieri è dovuto all'elevato numero di soggetti, soprattutto piccoli e medi imprenditori, specializzati nel settore.

Infatti, la densità di saloni di parrucchieri per abitante è molto alta in Italia, dove è pari a un salone ogni 650 abitanti.

Gli italiani amano la professione di parrucchiere in quanto è altamente creativa, affascinante e permette di avviare la propria attività con pochi investimenti iniziali.

Ma c'è un problema!

Anche se il mercato è in forte crescita, quello che ha funzionato finora non è più così efficace.

Fino a qualche anno fa bastava aprire un locale, fare un po' di passaparola e riuscire comunque a sopravvivere, pagare le tasse, e mettere qualcosa da parte per il futuro, la famiglia, le vacanze.

Oggi c'è bisogno di molto di più.

Oggi devi accettare l'idea che un parrucchiere non è più un semplice artigiano che lavora in una bottega.

Oggi un parrucchiere deve essere un imprenditore a tutti gli effetti.

So bene cosa è successo nel 2020 con i lockdown. Me lo ricordo come se fosse ieri.

Mentre altre attività sono state catalogate come servizi essenziali e sono rimaste aperte anche durante il primo lockdown di quel famoso marzo 2020, per noi parrucchieri la chiusura è stata immediata.

Mesi interi senza alcun incasso, con fatture e affitti da pagare regolarmente... e non solo.

Con la riapertura ci hanno costretto ad adeguare il locale per rispettare le nuove norme sanitarie, con spese che hanno toccato anche i 1.000 euro.

Se a questo si aggiunge anche la necessità di igienizzare il salone e dotarsi di mascherine, guanti, camici monouso e così via, i costi mensili sono aumentati di circa del 30% rispetto al pre-Covid.

E quando le cose sembravano tornare verso la normalità, ecco arrivare un'altra stangata pesante: gli aumenti di luce e gas con bollette quasi raddoppiate.

In questi casi c'è poco da fare: o ti adatti ai cambiamenti ed evolvi, oppure chiudi e fallisci.

Questo vale sia per i piccoli saloni sia per quelli più grandi; sia per i barber shop, sia per i saloni dedicati a una clientela femminile.

Per anni, la maggior parte dei titolari hanno basato il proprio successo quasi solo sulle politiche di prezzo aggressive e sul passaparola. Oggi bisogna fare i conti con una concorrenza più agguerrita e con una clientela più esigente.

Per questo motivo ho deciso di registrare questo training gratuito e svelare alcuni miti, alcuni segreti che fanno parte del nostro settore.

E iniziamo subito con una domanda...

Sai quali sono i 3 ostacoli più grandi da superare per far crescere il tuo locale?

Sono gli stessi ostacoli che oggi impediscono a tanti professionisti di fare quello step in più e trasformarsi da artigiani a veri imprenditori della bellezza.

Oggi ti svelerò quali sono, e scoprirai l'esatto processo per creare un'azienda di successo nel mondo dei parrucchieri.

Tuttavia **dovrò fare un passo indietro, e “distruggere” dei falsi miti che in questo momento offuscano la tua mente** e non ti fanno comprendere la realtà, ok?

L'ambizione di questo training è molto alta, non voglio spiegarti come sopravvivere nel fare impresa e come tenere aperto con tutte le difficoltà che ci sono oggi.

L'ambizione è quella di creare un business solido e proficuo, che non si lascia abbattere da eventi esterni su cui non abbiamo alcun controllo, ma che ti consentono di avere dei bei margini di guadagno per concederti uno stile di vita interessante.

Insomma, voglio aiutarti a raggiungere l'obiettivo che ti sei posto quando hai deciso di iniziare a fare impresa.

Sono sicuro che quando hai aperto il tuo locale non hai deciso di fare impresa senza alcun sogno da raggiungere, senza delle ambizioni... che molto spesso sono venute meno e si sono trasformati in delle preoccupazioni.

Non avere più tempo libero per sé stessi, non riuscire a pagare i dipendenti, non riuscire a pagare tutti i conti si trasforma quasi in un inferno.

E per fortuna c'è un modo per far sì che tutto questo non accada più, e per far tornare alla luce le ambizioni e i sogni che ti hanno accompagnato nei primi giorni del tuo viaggio imprenditoriale.

Tuttavia questo non può avvenire sempre. E' necessario seguire delle regole ben precise che ho scoperto in prima persona nel mio percorso imprenditoriale, e che oggi voglio condividere con te.

Sto per svelarti la mia formula personale, che può aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi.

Sono le MIE idee basate sulla MIA personale esperienza e su tutto quello che ho imparato, testato, provato e sperimentato in prima persona nei miei locali, e con i miei studenti.

Sono sicuro che se guardi questo video, è solo perché anche TU vuoi fare un salto di qualità, vuoi più clienti, più apprezzamento, più visibilità, più soldi!

Insomma vuoi aumentare vendite, fatturato e profitti a prescindere se lavori da solo o da sola, se siete in 2 o in 100 in salone!

Se sei fra quei Titolari di salone che guadagnano quanto un dipendente (o a volte anche meno)...

Allora sei ancora un artigiano del tuo salone, e non un imprenditore.

Non stai crescendo come imprenditore perché stai accumulando una serie di errori inconsapevolmente. Ma non preoccuparti, perché adesso andremo a vederli insieme e ti aiuterò a correggerli una volta per tutte.

Quindi, continua a guarda questo video se sei:

- **Parrucchiere che ha già fatto formazione:**

Hai già studiato libri, corsi, magari hai anche partecipato a eventi dal vivo... tuttavia non riesci a mettere in pratica gli insegnamenti oppure non hai ancora ottenuto i risultati che ti aspettavi e che ti erano stati promessi.

Se non sei soddisfatto dei risultati ottenuti dalla tua azienda perché non sta crescendo o non riesci a scalare i volumi, in questa presentazione troverai informazioni che ti aiuteranno ad entrare in quel 2% di imprenditori professionisti che fatturano di più, raggiungono gli obiettivi che desiderano e riescono a superare gli ostacoli anche nei periodi di crisi.

- **Parrucchiere che vuole imparare a fare impresa:**

Sei nuovo nel mondo della formazione, vuoi migliorare la tua situazione e quella della tua attività e hai capito che non puoi più continuare a lavorare come hai sempre fatto.

Se il tuo obiettivo è quello di aumentare lo scontrino medio, far crescere la tua attività e iniziare a delegare ai tuoi collaboratori per non trascorrere più dalle 8 alle 10 ore al giorno in negozio perché lavori tanto e guadagni poco, io posso aiutarti.

Oppure interrompi pure la visualizzazione di questo training se sei qui perché:

- **Sei alla ricerca della bacchetta magica:**

Sei stanco di lavorare ogni giorno fino a tardi, ma non hai la voglia e la passione per metterti in gioco e sistemare tutti quegli aspetti della tua attività che non funzionano come dovrebbero.

Sarò sincero, non ho nessuna bacchetta magica da offrirti e i risultati che ti prometto richiedono impegno e dedizione. Senza questi due elementi non posso aiutarti, mi spiace.

- **Non sei disposto a metterti in gioco e a lavorare sulla tua azienda:**

Se continui a fare quello che hai sempre fatto, rischi di mandare all'aria un'attività che magari è stata aperta dai tuoi genitori, o che ha comunque 5-10-20 anni di storia.

Quello che funzionava fino a qualche anno fa oggi non è più sufficiente, e devi essere pronto a metterti in gioco e rivoluzionare il tuo salone se vuoi crescere, prosperare e garantire un futuro florido alla tua famiglia e ai tuoi dipendenti.

Ecco perché ci tengo a dirti ancora una volta che oggi saper fare impresa è fondamentale!

Perché il Marketing per i saloni di parrucchieri in Italia fino a poco tempo fa era inutile, mentre ora è diventato INDISPENSABILE.

Le aziende hanno sempre più concorrenza e risulta molto più complesso generare reddito e profitti, a differenza di 20-30 anni fa.

Il mondo del lavoro soffre e risulta sempre più incerto e povero in termini di opportunità, e quindi la tua capacità di fatturare è sempre più a rischio.

Inoltre, la situazione politica ed economica nel mondo è molto instabile, soprattutto in questo momento di emergenza globale.

Allora in questo scenario, la capacità di saper fare impresa, e in particolare di sapere vendere di più, è davvero la tua arma segreta che protegge te e la tua azienda dai problemi economici e politici del mondo.

Questa è la TUA grande opportunità per crescere e prosperare: ti sto offrendo l'opportunità di unirti all'élite dei parrucchieri italiani, con delle informazioni che trasformeranno il tuo salone e la tua attività una volta per tutte, oppure ti permetterà di guadagnare quanto vuoi e di smetterla di lavorare ogni giorno fino a tardi, sottraendo del tempo prezioso alle attività che sono davvero importanti come la tua famiglia, i tuoi hobby e le tue passioni.

Odio essere tragico e pessimista, tuttavia il mondo sta cambiando, e come ti dicevo prima chi non si adatta e continua a lavorare come si faceva 20 o 30 anni fa, rischia davvero di mettere a rischio il suo futuro, quello dei propri cari e di tutte le persone che lavorano con lui o con lei.

Ma chi sono io per dirti queste cose?

Prima di iniziare, lascia che mi presenti! Vorrei farti capire perché dovresti ascoltarmi, soprattutto se non mi conosci ancora.

Mi chiamo Danilo Foresi, e sono considerato il punto di riferimento attuale per il settore Hair e Barber, sia a livello imprenditoriale che formativo. Sono anche un Business Coach che rappresenta il vero modello del self-made man – l'uomo che si è fatto da solo – che parte dal nulla e con un contesto familiare e sociale disagiato.

Non avevo soldi, non avevo contatti o grandi possibilità, ma avevo la voglia di fare.

Così ho lavorato duro fino ad ottenere i risultati che oggi metto a disposizione del mio pubblico: dal palco alla consulenza one-to-one.

Forse non sapevi che prima ancora di essere un formatore, nasco come parrucchiere e poi imprenditore del settore.

Inizio a 16 anni come praticante in un salone di Roma e, con il tempo, arrivo a gestire in autonomia diversi saloni nella capitale. Poi sviluppo due brand con sedi in Italia, Europa e Rihaad che contano 30 saloni con ben 297 collaboratori a seguito.

Queste esperienze mi hanno permesso di vivere gli stessi grattacapi di un piccolo imprenditore italiano, con le stesse (poche) gioie e gli stessi dolori.

Proprio questo mi ha permesso di avere una marcia in più: ho avuto la possibilità di conoscere bene tutte le dinamiche di un salone così oggi riesco a parlare ai miei colleghi come nessun altro.

Ancora oggi gestisco in prima persona tutti i miei saloni, occupandomi di ogni aspetto: assunzioni del personale, formazione delle Store Manager, analisi dei bilanci, strategie di marketing.

Oggi sono: Parrucchiere, Imprenditore, Business Coach, esperto in PNL, autore di un libro Best Seller e fondatore di "Parrucchiere Organizzato".

E ho deciso di iniziare questo percorso perché sin da subito mi sono scontrato con una dura realtà: molti parrucchieri sprecano il loro talento perché non hanno le competenze imprenditoriali indispensabili per gestire il proprio salone in modo profittevole.

Per questo motivo ho deciso di dedicare la mia vita professionale ad aiutare i parrucchieri artigiani a evolversi in imprenditori di successo.

Sappiamo bene che da più di due anni i costi e le incombenze sono aumentate per tutti noi parrucchieri.

Tuttavia, chi è riuscito ad adottare il giusto metodo di lavoro e il giusto mindset è riuscito non solo a tenere botta durante la pandemia, ma anche a crescere e prosperare.

E non sono soltanto io a dirlo, ma lo dimostrano tutte le testimonianze e i casi di successo di professionisti che si trovavano nella tua stessa situazione e che hanno deciso di darmi fiducia e di mettere in pratica i miei insegnamenti.

Sono convinto che nel mercato di oggi e soprattutto in quelli di domani ci sarà spazio soltanto per imprenditori che sanno dare valore al proprio talento, e tu potresti essere tra questi.

Quindi... prima di cominciare voglio dirti un'ultima cosa.

Per ottenere il massimo dal training, devi essere disposto a mettere da parte tutte le distrazioni e prestare la massima attenzione per una manciata di minuti.

Se lo guardi con un'occhio allo schermo e un occhio a Facebook, al telefono, alle notifiche e a Whatsapp non ne otterrai nulla.

Vale la pena concentrarsi dieci, venti o trenta minuti e ascoltare queste informazioni che ti aiuteranno a capire come creare un'azienda di successo nel mondo dei parrucchieri.

Quindi ti prego gentilmente di... uscire da Facebook, Instagram ecc., mettere via il telefono e chiudere tutte le altre schede aperte sul pc.

Fatto? Ok... iniziamo!

Per prima cosa, ti svelerò la verità su tre falsi miti che in questo momento stanno bloccando la tua crescita e lo sviluppo del tuo salone.

Il primo mito da sfatare è questo: oggi non si può più diventare ricchi con un salone di parrucchieri.

Forse pensi che in Italia è complesso fare impresa perché ci sono troppe tasse da pagare, i clienti non hanno soldi, la crisi... la pandemia... l'inflazione hanno messo in ginocchio la popolazione, e così via.

Se è così, come mai ci sono decine e decine di saloni che fatturano migliaia di euro ogni mese? Come mai loro non sentono crisi e continuano a crescere e prosperare?

Il problema vero è questo: la maggior parte dei parrucchieri si concentra sulla parte artistica e si perde tutto lo sviluppo aziendale, come ad esempio creare e gestire il marketing, la comunicazione e la ricerca di nuovi clienti.

Oggi tanti parrucchieri, uomo e donna, tagliano i capelli, studiano le ultime novità e i trend del momento, ma sono davvero in pochi che hanno differenziato il salone e creato un posizionamento efficace per attrarre clienti alto spendenti.

Quando entri nei saloni si vede subito che sono tutti uguali e che promuovono tagli generici, colori ecc. ecc. perché non credono che sia davvero possibile crescere con un'attività artigianale.

La verità è che oggi abbiamo oltre 104 mila licenze beauty operative in Italia, ma soltanto il 13% investe in formazione manageriale.

Questo significa che la categoria è completamente bloccata dal punto di vista dello sviluppo, e probabilmente anche tu sei tra questi.

Oggi la maggior parte delle persone investono costantemente e ripetutamente in corsi di formazione stilistici, ma fai attenzione.

Quello che voglio dirti è che è inutile fare decine di corsi di stile sulla stessa tecnica o su un nuovo taglio di capelli, se poi non investi anche in corsi manageriali o di marketing.

Se ti chiedessi: cosa è che sta bloccando la crescita del tuo salone? La tecnica del tuo taglio o il non sapere creare una strategia di marketing?

Per rispondere a questa domanda, ti basta pensare che 7 saloni su 10 in Italia non usano ancora un CRM.

Un CRM è un software per la raccolta di dati e informazioni sui tuoi clienti, come il numero delle volte che vengono in salone da te, i servizi che richiedono più spesso, ogni quanto tempo ritornano e tanto altro.

Questo significa che senza un'analisi dei dati accurata, non puoi creare una strategia efficace perché non sai dove devi effettivamente operare.

Senza un CRM non hai il controllo della tua attività, perché non basta lavorare con pettine e forbici se vuoi crescere e avere un salone proficuo.

Vedi, qui parliamo ancora di quali strategie di marketing devi seguire, di cosa è efficace o meno per il tuo salone e per la tua attività.

Siamo ancora ad uno step indietro, in cui manca addirittura il controllo sui dati, sui numeri e sui clienti che entrano ogni giorno a contatto con la tua attività.

Ecco perché la maggior parte dei parrucchieri rifiuta l'idea di poter crescere e prosperare. Perché senza avere sotto controllo numeri banali come questi, non si riesce neanche ad immaginare cosa andrebbe fatto per crescere e migliorarsi.

In Italia il problema è che la maggior parte dei parrucchieri non è mai stata abituata a gestire un locale e a tenere traccia dei numeri. Ma questo è un punto di partenza dalla quale non si può scappare se il tuo desiderio è quello di ottenere risultati migliori.

Ecco perché ti prometto che grazie ai miei materiali scoprirai metodi, tecniche e strategie che vengono utilizzate da me e dai miei studenti perché sono testate e funzionanti.

Se metterai continuamente in pratica queste tecniche, la gestione del tuo salone cambierà completamente, e potrai finalmente iniziare ad aumentare i tuoi profitti e a recuperare del tempo prezioso durante la tua giornata.

Andiamo avanti.

Il falso mito numero due è questo: più servizi offro, più clienti avrò.

Questo ragionamento può sembrare logico all'apparenza, ma è quanto di più lontano esiste dalla realtà. Oggi più che mai, lavorare senza essere specializzati in un taglio, una tecnica o un servizio particolare, non ti aiuterà ad avere più clienti e a far crescere la tua attività.

Invece continui ancora a lavorare affinché il tuo salone non sia scelto. Hai un salone uguale a tanti altri perché non hai una forte specializzazione e non sai a chi rivolgerti.

Non hai un servizio forte che ti rende unico, speciale e diverso che ti differenzia dal mercato, affinché tu possa veramente attrarre una nicchia di clientela che cerca proprio te.

Oggi la maggior parte dei parrucchieri fa a gara con gli altri, ma non si focalizza sul cliente che vorrebbe davvero avere in salone. Di conseguenza nel suo lavoro non mette in risalto cosa può fare di diverso, e non comunica qual è il problema che può risolvere alle clienti o ai clienti.

Mi rendo conto che quando parliamo di questi concetti, tanti restano senza parole perché nella loro mente oggi c'è ancora il modello di business di una volta: più servizi offro, e più opportunità avrò.

Più clienti servo e più incasso, ma invece non funziona così. Ragionare in questo modo ti porta ad un aumento radicale dei costi senza aumentare il valore dello scontrino.

E alla fine sai che succede? Continui a non vedere nuovi profitti, e l'unica strategia che ti viene in mente è quella di abbassare il prezzo e di portare via clienti ai tuoi concorrenti.

A questo punto dirai: Ok Danilo, e allora cosa devo fare?

La soluzione è questa, ed è la stessa strategia che insegno nei miei percorsi avanzati: invece di andare a proporre sempre nuovi servizi ad un prezzo sempre più basso, devi smetterla di essere quello che lavora con tutti e devi iniziare a focalizzarti su una particolare tipologia di capelli....

Ti riesce meglio lavorare con i capelli ricci? Dillo a tutti e inizia a ragionare su un servizio di questo tipo!

Preferisci i capelli lunghi, corti o mossi? Non importa, la soluzione è sempre la stessa: diventa uno specialista in una sola cosa.

Le persone quando trovano uno specialista si spostano anche di 120 o 150 km per venire nel tuo salone. In questo modo hai la possibilità di espandere il bacino di utenza della tua attività, e di non essere più limitato alla tua zona.

Ecco perché a differenza di quanto credi, oggi è ancora possibile creare tanta ricchezza per il tuo salone con la giusta strategia e una corretta gestione delle risorse.

Ma c'è un problema.

Una corretta ed efficace strategia di marketing nasce esclusivamente se tu hai definito qual è il tuo prodotto o il tuo metodo e la specializzazione, e a chi ti rivolgi .

Senza posizionamento e senza una specializzazione non esiste una strategia di marketing che possa salvarti o aiutarti.

Andiamo avanti, e siamo arrivati al terzo ed ultimo falso mito da sfatare.

Se sei un parrucchiere “vecchio stampo”, è molto probabile che ancora oggi vivi una serie di paradigmi e credenze installate dai nostri maestri. Credenze che potevano essere valide qualche anno fa, ma che ancora una volta, oggi non funzionano più.

Ad esempio, una volta il titolare di un salone era il primo che entrava e l'ultimo che usciva perché doveva fare tutto da solo.

C'era la paura di FORMARE i propri collaboratori perché altrimenti questi sarebbero potuti andare via portandosi i clienti, rubando del fatturato e così via.

Questo accade perché non selezioni le persone nel modo giusto, non le assumi nel modo giusto e non c'è un contratto efficace, e di conseguenza l'artigiano non vede il salone come un'azienda.

Tuttavia, come puoi immaginare, se vuoi davvero crescere non puoi continuare a fare tutto da solo, o da sola.

Oggi il salone non può essere visto soltanto come una bottega, ma come un'azienda che deve essere aperta 7 giorni su 7, che ha una determinata tipologia di clienti e che accetta il turnover del personale.

Per farlo devi lavorare prima sul sistema, e poi sulle persone. Nel momento in cui si crea il sistema che regola la tua azienda, allora puoi pensare di assumere del personale interno che segue le procedure, i task e le indicazioni che hai definito.

Soltanto in questo modo puoi riuscire davvero a crescere e ad assumere nuovi collaboratori, senza avere paura di perdere clienti o di investire su persone che poi vanno a lavorare con altri, o si mettono in proprio.

E con questo, abbiamo sfatato anche il terzo mito. Quello che abbiamo visto ti sembra interessante?

I temi sono stati tanti e tutti molto interessanti, che meriterebbero approfondimenti dedicati di giorni e giorni.

Per questo motivo, prima di andare avanti ti riassumo brevemente cosa abbiamo visto finora.

1. Oggi puoi ancora costruire un'azienda di successo nel mondo dei parrucchieri, nonostante crisi, lockdown, collaboratori che se ne vanno e clienti che cercano soltanto il prezzo più basso.

2. Devi lavorare per costruire un brand forte che ti rende unico, speciale e diverso dai tuoi concorrenti, affinché tu possa veramente attrarre una nicchia di clientela che cerca proprio te.
3. Il tuo salone deve essere trasformato da bottega artigiana ad azienda a tutti gli effetti, con un posizionamento unico e riconoscibile, dei sistemi di selezione del personale e di acquisizione clienti efficaci.

Adesso so bene che gestire un'azienda non è facile, gli ostacoli da superare sono tanti, tuttavia sono convinto che con la giusta strategia e le competenze esatte è possibile ottenere il successo che desideri e costruire qualcosa di importante.

Ed è proprio quello che ho fatto con la mia attività, e che insegnerò a fare anche a te.

Oggi molti parrucchieri italiani hanno quindi compreso l'importanza del marketing... ma continuano ad applicarlo nella maniera errata!

L'unica soluzione è un tipo di marketing capace di risultati misurabili e immediati, per riempire sin da subito il tuo salone e alimentare la macchina del business.

Così dopo aver raggiunto risultati straordinari nella mia carriera e nei miei saloni, ho deciso che avrei voluto aiutare anche altri parrucchieri che affrontano quotidianamente le mie stesse difficoltà.

Avrei potuto smettere di lavorare, se avessi voluto.

Volevo avere tempo da dedicare alla mia famiglia, alle mie passioni e a tutte le cose importanti della mia vita.

Ma non volevo lasciare del tutto il mondo dell'imprenditorialità e abbandonare tanti professionisti, soprattutto in un momento difficile e delicato come questo degli ultimi anni.

Ciò che mi ha convinto a non mollare tutto è stata la scarsità di informazioni utili disponibili per chi vuole fare impresa oggi nel mondo dei parrucchieri.

Purtroppo, non esiste una "scuola per imprenditori" in Italia, e nessuno ci insegna a gestire un'attività, un salone o un negozio.

Mi resi conto che era davvero possibile, grazie ad un sistema e a un processo ben preciso, replicare le stesse strategie che ho utilizzato nella mia azienda e aiutare tante altre imprese e imprenditori.

Così ho organizzato il primo Master per titolari ed imprenditori. Una vera e propria università del Parrucchiere con un percorso di due anni rivolto ai titolari, collaboratori e store manager del settore beauty.

Ho deciso di seguire questo approccio così diverso dagli altri che trovi in giro, perché sono convinto che bisogna lavorare sia su lezioni teoriche che pratiche, se vuoi davvero ottenere i risultati che meriti.

In tanti si limitano a vendere corsi, libri o eventi di due-tre-quattro giorni, e magari le notizie che condividono sono anche interessanti.

Ma cosa succede poi?

Bastano pochi giorni per veder svanire l'euforia, l'entusiasmo e l'adrenalina proveniente da quegli eventi, e tornare alla vita di tutti i giorni.

Ecco perché se hai già provato un percorso di questo tipo, sono sicuro che non hai ottenuto grossi benefici e stai ancora cercando la soluzione definitiva per la crescita del tuo salone.

E per aiutare professionisti come te che hanno capito l'importanza di sviluppare un'azienda nel settore beauty, che ho organizzato un master di 24 mesi.

Il mio obiettivo è quello di formare gli operatori del settore beauty in quelle materie che per molti rimangono ancora oscure, come il marketing, la gestione finanziaria, la gestione d'impresa, la gestione del team e la comunicazione sui social media.

E se pensi che sia troppo autoreferenziale, non ascoltare me, ma dai un'occhiata alle parole di chi ha già partecipato al Master...

Come Alessandra, partita da zero senza collaboratori e senza saper gestire e guidare il salone, che oggi si trova ad avere 2 super collaboratrici e più tempo libero per sé stessa.

O come Cristiano, che prima di seguire i nostri corsi si sentiva spaesato e non sapeva cosa fare per uscire da una situazione difficile. Oggi Cristiano è proprietario di 2 saloni, ha più tempo libero per sé stesso e per la sua famiglia e ha disponibilità economiche nettamente superiori.

(FONTE: <https://www.daniloforesi.com/cosa-dicono-di-noi/>)*

E tu potresti essere il prossimo, grazie a questo fantastico percorso che ti porterà a trasformarti da artigiano ad un vero imprenditore.

Questo significa che potrai finalmente avere più tempo libero per te stesso e per la tua famiglia, o per i tuoi hobby.

Potrai fidarti davvero dei collaboratori che lavorano nel tuo salone.

Potrai smetterla di trascorrere dalle 8 alle 10 ore in negozio, e vivere una vita migliore, serena e con meno preoccupazioni.

Potrai avere la possibilità di crescere e sviluppare la tua azienda, allargandoti anche con due, tre, quattro sedi ovunque vorrai.

Ok, Danilo, funziona. Ma quanto devo investire per avere questi risultati?

Probabilmente stai pensando a qualcosa del genere. Quindi lascia che ti spieghi l'offerta che ho preparato per te.

Infatti voglio premiare tutte le persone che hanno visto questo training fino alla fine, con un'offerta davvero speciale.

Un'offerta che ho pensato per aiutare professionisti come te che vogliono crescere, ma non sanno da dove cominciare.

Ti sembra interessante? Allora ascoltami con attenzione.

Hai la possibilità di seguire lezioni pratiche e teoriche su quelli che sono i 7 temi principali che ogni imprenditore deve assolutamente padroneggiare, per costruire un'azienda di successo nel mondo del beauty.

Marketing, gestione finanziaria e gestione dei collaboratori sono soltanto alcuni esempi dei moduli che affronteremo, ma vediamoli tutti nel dettaglio.

MODULO 1: Salone Posizionato

Il programma realizzato per aiutare i saloni italiani a posizionarsi in una categoria ormai ipersatura e generalista. La quasi totalità dei saloni nasce partendo da servizi base (piega, taglio, colore, schiariture, trattamenti, per poi aggiungere nel tempo tecniche su tecniche, strumenti su strumenti, prodotti su prodotti, in questo modo nasce il SALONE CLASSICO ITALIANO che offre decine di servizi diversi e prodotti diversi ad ogni tipologia di clientela, lavorando dalla mattina alla sera senza una corretta focalizzazione su una tipologia di clientela, senza una strategia di marketing pianificata e senza il crontollo dei numeri. Questa è una delle cause che sta danneggiando i saloni italiani, portando i saloni senza POSIZIONAMENTO alla guerra del prezzo. Grazie al modulo 1 avrai il metodo completo per Posizionare il tuo salone in un mercato pieno di saloni generalista, grazie al programma costruiremo insieme il tuo brand che attrae clienti altospesidenti aumentando i tuoi profitti ottenendo

una qualità migliore di gestione del tuo salone e finalmente piu' tempo libero a disposizione per te.

MODULO 2: Salone Ricco

In questo modulo condividiamo al Titolare del salone il sistema di gestione e controllo finanziario piu' potente per gestire l'andamento finanziario. Sono sempre i numeri che fanno vincere o perdere il salone e grazie al sistema imparerai come raggiungere l'unico obiettivo concreto per il tuo salone l'utile netto.

MODULO 3: Salone Organizzato

Grazie a questo metodo apprenderai come strutturare basi solide per l'organizzazione del tuo salone. Un salone organizzato deve avere un'operatività standard del team e una strategia organizzata di sviluppo del business. Non esiste nessun salone di successo senza un metodo per gestire tutti i processi che debbono accadere affinché ogni giorno si ottengono i massimi risultati in termini di clienti soddisfatte, obiettivo fatturato raggiunto e qualità di lavoro eccezionale. Grazie a questo modulo imparerai a gestire il tuo salone come un'azienda moderna, tutto diventerà piu' semplice, più performante e delegabile.

MODULO 4: Team D'assalto

Il team in u'azienda di successo è fondamentale, nel master non poteva mancare un programma che ti garantisse di portare il tuo team a diventare protagonista nelle vendite, nello sviluppo del salone e del sistema aziendale, grazie a questo programma forniremo tutte le armi per rendere una squadra forte e preparata a comunicare, gestire e produrre risultato importanti.

MODULO 5: Comunicazione Attraente

Oggi la comunicazione è essenziale per sviluppare il business dell'attività, grazie ad essa possiamo raggiungere clienti e far crescere il nostro salone. Il modulo 5 di fornirà i processi operativi per comunicare bene e coerentemente in base al posizionamento del salone della scelta del target, il metodo differenziante che insieme abbiamo costruito nei moduli precedenti. In questo programma costruiremo insieme le giuste strategie per posizionarci prepotentemente nella categoria grazie a tutti gli strumenti digitali utili per la nostra categoria, ti insegneremo come comunicare grazie al copy, come gestire le tue campagne pubblicitarie e come attrarre clienti nuovi e in target.

MODULO 6 : Cliente Spendente

Per sviluppare profitti nel tuo salone dobbiamo avere chiaro chi vogliamo servire e quanto farli spendere, grazie a questa sessione riceverai il miglior sistema di marketing per selezionare la giusta clientela, svilupparla, fidelizzarla e clonarla, il tuo salone non subirà piu' l'effetto stagionale, pianificherai e otterrai risultati straordinari tutti i mesi, non solo due tre mesi l'anno compreso dicembre, saprai come impostare

ogni mese le giuste strategie per attrarre solo clienti spendenti ed eliminare le clienti che vanno alla ricerca degli sconti.

MODULO 7: La risorsa vincente "Store Manager"

Il programma realizzato per tutti i parrucchieri che hanno una store manager o coloro che dopo la sessione comprenderanno l'importanza del sistema che puo' essere realizzato nell'area receptionist, avere una figura preparata puo' diventare la vera risorsa vincente per potenziare l'approccio con la cliente, massimizzare le vendite, migliorare la fidelizzazione e spingendo al massimo l'organizzazione del salone, grazie, ai protocolli applicati in questa area il titolare puo' ottenere un salone ben strutturato che genera piu' utile e tempo libero.

Che ne dici, tutto questo ti sembra interessante?

Oggi hai la possibilità di mettere le mani sul Master di Parrucchiere Organizzato ad un prezzo davvero mai visto. E in più riceverai anche diversi bonus inclusi nel prezzo.

Ti parlo del mio libro "Si può fare" dove racconto la mia storia e ti spiego come sono arrivato a diventare l'imprenditore che sono oggi, nonostante mille difficoltà e un percorso travagliato.

E non solo. Riceverai anche le registrazioni dell'ultimo summit di Parrucchiere Organizzato, che ti permetterà di avere un salone efficiente che attira clienti alto spendenti grazie ad una gestione innovativa e profittevole della tua attività con il metodo per saloni di successo.

Avrai il biglietto per il mio prossimo Summit, un evento live che ti permetterà di avere un salone efficiente che attira clienti altospendenti grazie ad una gestione innovativa e profittevole della tua attività. Nel corso degli anni hanno partecipato Special Guest come Marco Todaro: artista e parrucchiere con un seguito di 400 saloni in Italia che ha creato un metodo di colorazione di nome Arpège.

Avrai infine l'accesso esclusivo al Gruppo Privato Facebook e al Canale Dedicato Telegram, dove potrai comunicare e conoscere tanti altri professionisti che proprio come te hanno deciso di voltare pagina e trasformare la propria attività.

Tutto questo ha un valore reale di quasi 20.000 euro.

Ma non è affatto quello che tu pagherai oggi...

Voglio venire incontro a quelle persone come te che sono pronte a mettersi in gioco, e guardare questo training fino alla fine è il primo passo verso un percorso di cambiamento e miglioramento.

Ecco perché non pagherai né 20.000 né 10.000 euro, ma ho preparato un'offerta speciale che potrai scoprire soltanto chiamando i nostri consulenti al termine di questo video.

Insomma...

Ora davanti a te hai 2 strade...

Continui a fare quello che hai sempre fatto, con il rischio di sprecare 3-4-5-6 anni della tua vita, senza alcuna certezza di crescere e prosperare in un mondo in continua evoluzione, e anzi dover rischiare il fallimento e vivere con la paura di non riuscire ad avere uno stipendio dignitoso.

Per un po' potrai "tenere duro", ma ad un certo punto non avrai altra scelta e dovrai fare quello che migliaia di aziende fanno ogni anno in Italia: chiudere, e mandare a casa i collaboratori che ti hanno sempre dato fiducia.

Oppure puoi decidere di mettere le mani su un sistema testato e funzionante, che ha portato al successo il salone di decine di parrucchieri imprenditori in tutta Italia.

Certo, all'inizio dovrai fare un investimento importante, che magari ti costerà qualche sacrificio. E dovrai cambiare alcuni sistemi interni, imparare a gestire strumenti nuovi e fare cose che non avevi mai fatto prima. Ma tutto questo, nel giro di breve tempo, ti porterà a realizzare cose che, oggi come oggi, sono impossibili:

- Potrai lavorare con i clienti migliori, che non vedranno l'ora di venire in negozio da te anche se i tuoi prezzi sono più alti della media
- Potrai smetterla di preoccuparti della concorrenza e uscire finalmente dalla battaglia dei prezzi, iniziando ad acquisire nuovi clienti senza fare offerte stracciate
- Potrai vedere la tua cassa e i tuoi profitti crescere giorno dopo giorno, e avere la possibilità di acquistare nuovi macchinari, assumere nuovi collaboratori e rinnovare il tuo salone
- Potrai finalmente tornare ad avere del tempo libero da dedicare alla tua famiglia e alle tue passioni, senza essere più obbligato a trascorrere otto, nove o dieci ore in salone.

Come Vincenzo, che grazie ai nostri percorsi è riuscito a formare il suo team e renderlo indipendente anche quando non è in salone. Ha inoltre aumentato mese dopo mese i suoi guadagni, e aumentato l'utile del 40% in un solo mese.

O come Emanuele, che ha partecipato ad un percorso di formazione per la prima volta ed è rimasto estremamente soddisfatto.

Tutto questo ti sembra interessante? Per oggi è tutto! Non devi fare altro che cliccare sul bottone qui in basso e lasciare i tuoi dati.

Un consulente ti chiamerà nel giro di 24 ore per conoscerti, analizzare meglio la tua situazione e mostrarti la nostra offerta se riterrà che possiamo davvero aiutarti a migliorare la tua vita e la tua azienda.

Io ti ringrazio per aver guardato questo training fino alla fine, e spero di vederti presto al Master di Parrucchiere Organizzato!

Portfolio Stefano Aiello