



BEAUTY MARKETING STRATEGY

SERVIZI DI MARKETING A 360° PER ACCOMPAGNARE
IL BUSINESS DEL TUO SALONE O CENTRO ESTETICO.

INDICE

01 BMS MARKETING PLAN

02 BMS MARKETING PLAN 2.0

03 BMS SINGOLO WEBINAR / FORMAZIONE LIVE

04 BMS STRATEGY CALL

05 BMS PERCORSO SALONE

06 BMS PERCORSO ISTITUTO

07 BMS TEAM MANAGEMENT

08 BMS STRATEGY DAY

09 BMS RECEPTIONIST TRAINING

SERVIZIO SOLO PER ISTITUTI DI BELLEZZA

01 BMS

MARKETING PLAN

PERCORSO DI FORMAZIONE MARKETING ANNUALE
PER CENTRI ESTETICI

DI COSA SI TRATTA?

É un percorso di SOLA formazione per tutto il team ideale per chi cerca strategie vincenti per la pianificazione marketing annuale con particolare attenzione allo sviluppo delle aree di business viso e corpo.

OBIETTIVI:

- Creare un piano marketing efficace e strutturato per tutto l'anno.
- Formare il team su strategie e strumenti fondamentali per la gestione e la promozione del centro e unificarlo attorno a una visione condivisa di crescita e successo
- Facilitare la promozione delle tue attività attraverso strumenti di comunicazione di base che ti verranno forniti da noi

IL PERCORSO È PENSATO PER:

- Centri estetici che cercano idee pronte e concrete per il loro piano marketing ma non hanno tempo di pianificarle.
- Titolari che vogliono formare tutto il team in modo unificato su tematiche marketing e gestionali.
- Attività che non necessitano di una personalizzazione completa delle strategie, ma desiderano una guida chiara per strutturare il proprio piano.
- Attività con la necessità di spostare i propri clienti progressivamente da estetica di base alle aree di business (avanzata)

COSA INCLUDE?

10 INCONTRI TOTALI COSÌ SUDDIVISI:

7 WEBINAR ONLINE

Ogni webinar include:

- **Sviluppo delle strategie marketing:**
Idee e strumenti per creare un piano efficace di 12 mesi.
- **Approfondimenti gestionali:** Tematiche pratiche per la gestione quotidiana del centro estetico.

3 INCONTRI IN PRESENZA:

Momenti dedicati a esercitazioni pratiche, confronto diretto e consolidamento delle strategie in presenza.

COMPRESO NEL PERCORSO

PIANIFICAZIONE MARKETING PER 12 MESI:

Strutturazione di un piano marketing annuale di eventi front end viso/corpo/laser

MATERIALI DI COMUNICAZIONE DI BASE

Template e strumenti non personalizzati, pronti per essere utilizzati dal tuo centro estetico per la promozione delle operazioni.

SERVIZIO SOLO PER ISTITUTI DI BELLEZZA

02 BMS

MARKETING PLAN 2.0

PERCORSO DI FORMAZIONE CON STRATEGIE PERSONALIZZATE
E SUPPORTO DIRETTO DI UN CONSULENTE.

DI COSA SI TRATTA?

Percorso di formazione per tutto il team + consulenza strategica mensile

Hai provato a fare corsi di formazione marketing ma non riesci ad avere risultati?

Spesso accade perchè non sei supportata nella gestione quotidiana dell'attività. BMS Marketing Plan 2.0 è un mix tra piano strategico marketing, formazione per il tuo team e affiancamento mensile di un consulente esperto nella gestione delle attività beauty che ogni mese monitora i risultati e valuta il percorso in atto.

**UN SERVIZIO DEDICATO A CHI CERCA AFFIANCAMENTO E PERSONALIZZAZIONE,
OLTRE ALLA FORMAZIONE:**

- Piano marketing annuale con personalizzazione delle strategie (pricing) per adattarle al tuo business.
- Supporto strategico mensile del consulente per migliorare costantemente i risultati (one to one).
- Monitoraggio delle attività del piano marketing
- Strumenti di comunicazione personalizzati per semplificare la promozione delle attività, lavorando sulla brand identity

COSA INCLUDE?

10 INCONTRI TOTALI COSÌ SUDDIVISI:

7 WEBINAR ONLINE DA 1H30

Ogni webinar include:

- **Sviluppo delle strategie marketing:**
Idee e strumenti per creare un piano efficace di 12 mesi.
- **Approfondimenti gestionali:** Tematiche pratiche per la gestione quotidiana del centro estetico.

3 INCONTRI IN PRESENZA:

Momenti dedicati a esercitazioni pratiche, confronto diretto e consolidamento delle strategie in presenza.

2 incontri dedicati a tutto il team + 1 incontro dedicato esclusivamente alle titolari.

COMPRESO NEL PERCORSO

PIANIFICAZIONE MARKETING PER 12 MESI:

Ogni strategia viene personalizzata nel prezzo e discussa per garantire un impatto ottimale e adattarsi alle specifiche esigenze

10 CONSULENZE ONE-TO-ONE (VIDEOCALL 1H)

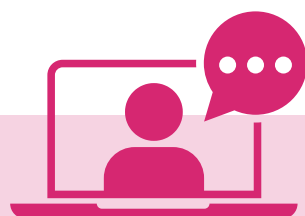
- Valutare i progressi del piano marketing.
- Affrontare problematiche specifiche.
- Trovare soluzioni mirate per il tuo business.

MATERIALI DI COMUNICAZIONE DI BASE

Con colori e logo del tuo centro per rafforzare la brand identity.

ASSISTENZA E SUPPORTO DEL CONSULENTE

CALENDARIO FORMAZIONI



WEBINAR ONLINE

- 12 gennaio
- 09 febbraio
- 16 marzo
- 13 aprile
- 15 giugno
- 13 luglio
- 14 settembre



INCONTRI IN PRESENZE

- 1 maggio – presenza team
- 12 ottobre – presenza team
- 23 novembre – presenza solo titolari

MESE DI DICEMBRE



**Mini preview registrata della
strategia di gennaio 2027**

SERVIZIO SOLO PER ISTITUTI DI BELLEZZA

03 BMS

FORMAZIONE LIVE

FORMAZIONI ACQUISTABILI SINGOLARMENTE
(SINGOLO WEBINAR)

DI COSA SI TRATTA?

FORMAZIONI acquistabili singolarmente (dei percorsi bms plan)

Pensato per chi vuole approcciare al nostro servizio marketing senza vincolarsi con un percorso continuativo, acquistando una formazione che può essere online o in presenza.

COSA INCLUDE?

- Una consulenza one to one legata alla personalizzazione della strategia
- Non include i materiali di comunicazione coordinati, acquistabili a parte
- Solo per istituti di bellezza



SERVIZIO PER SALONI & ISTITUTI DI BELLEZZA

04 BMS

STRATEGY CALL

CONSULENZE PERSONALIZZATE PER SODDISFARE
OGNI ESIGENZA DELLA TUA ATTIVITÀ

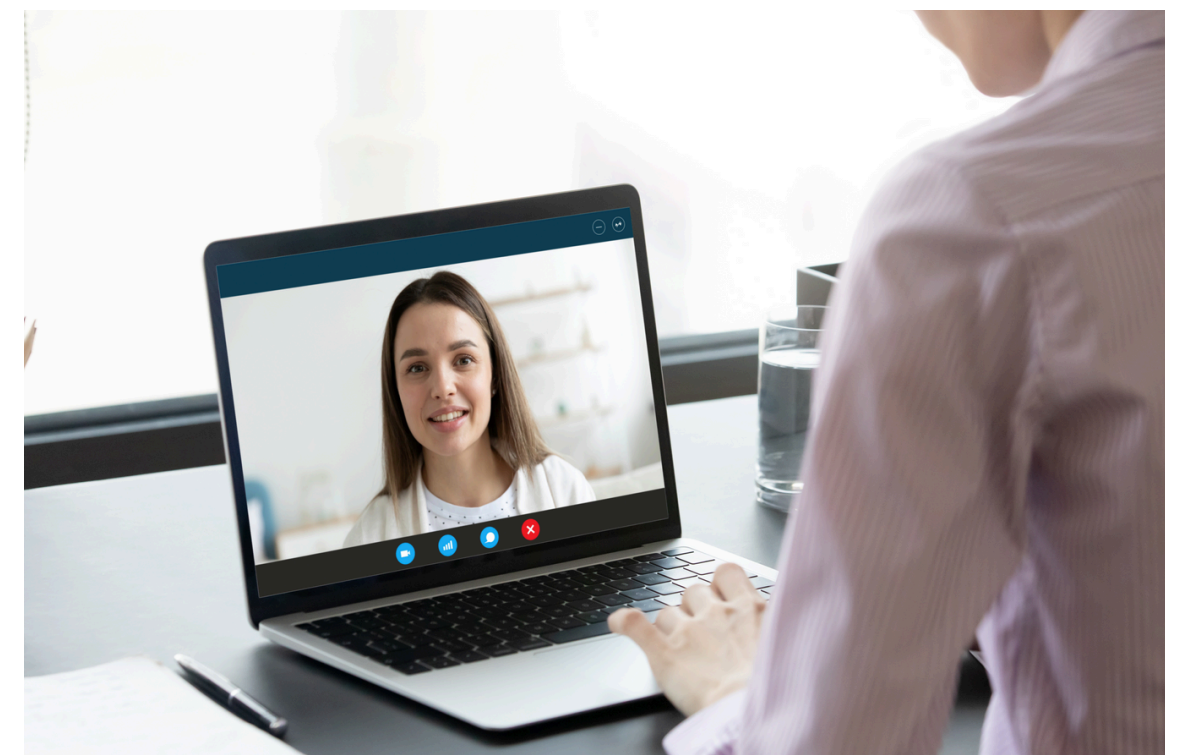
DI COSA SI TRATTA?

SESSIONI DI CONSULENZA VIDEO per centri estetici e parrucchieri completamente personalizzate, progettate per affrontare qualsiasi sfida o obiettivo specifico legato a Marketing strategico, Gestione del personale, Formazione personalizzata per te o il tuo team.

A CHI SI RIVOLGE?

CENTRI ESTETICI O SALONI DI ACCONCIATURA:

- Che hanno necessità di affrontare tematiche o risolvere problemi specifici che richiedono l'intervento di un consulente.
- Può essere acquistata da chiunque in qualsiasi momento in base alle esigenze/difficoltà/dubbi oppure aggiunto ai percorsi esistenti come supporto extra.



COSA INCLUDE?

LE STRATEGY CALL INCLUDONO

- Video call su piattaforma ZOOM della durata di 1 o 2 h
- Analisi della strategia
- Report strategico della consulenza

IN SINTESI:

1. Prenota la tua call
2. Scegli una sessione di 1h o 2h, in base alle tue esigenze.
3. Definisci l'obiettivo
4. Indica il tema o la problematica che vuoi affrontare:
pianificazione marketing, gestione del team, strategie per aumentare aree di business, eventi e open day, ecc.
5. Ricevi un report dettagliato con le strategie proposte



SERVIZIO SOLO PER SALONI DI BELLEZZA

05 BMS

PERCORSO SALONE

PERCORSO DI FORMAZIONI ONE-TO-ONE
CON STRATEGIE PERSONALIZZATE IN 6 INCONTRI

DI COSA SI TRATTA?

Un PERCORSO ESCLUSIVO e PERSONALIZZATO RIVOLTO A SALONI DI ACCONCIATURA che vogliono crescere e ottimizzare l'area gestionale della propria attività'.

Conosciamo bene le sfide del tuo salone e sappiamo che le formazioni in aula ti possono dare molta motivazione ma poca concretezza. Fatturato altalenante, fidelizzazione complessa, tempo limitato, competizione elevata.

La soluzione è un piano marketing su misura per: valorizzare il tuo brand, aumentare il fatturato, fidelizzare i clienti, differenziarti sul mercato. Costruiremo strategie efficaci e personalizzate per migliorare vendite e comunicazione.

A CHI SI RIVOLGE?

- Saloni di acconciatura che cercano un approccio su misura per la propria attività, stanchi di partecipare alle formazioni condivise e non riuscire ad applicare i concetti appresi.
- Se pensi di dover migliorare il piano marketing, le strategie di vendita e la comunicazione all'interno della tua attività questo è il percorso adatto a te.
- Grazie a 6 video call, andremo a strutturare un piano marketing efficace e personalizzato

COSA INCLUDE?

- STUDIO PREVENTIVO DELLA SITUAZIONE
- PRESENTAZIONE DEL PROGETTO
- 6 VIDEO CALL ONE-TO-ONE DELLA DURATA DI 2H
- DOCUMENTO STRATEGICO DETTAGLIATO
(dopo ogni call)
- SUPPORTO DIRETTO DEL CONSULENTE



SERVIZIO SOLO PER ISTITUTI DI BELLEZZA

06 BMS

PERCORSO ISTITUTO

PERCORSO ONE TO ONE (6 INCONTRI) PER
COSTRUIRE PIÙ STRATEGIE SU MISURA

DI COSA SI TRATTA?

Un PERCORSO ESCLUSIVO per i CENTRI ESTETICI che necessitano del SUPPORTO DI UN CONSULENTE DEDICATO PER RAGGIUNGERE I PROPRI OBIETTIVI con la massima personalizzazione.

Per ottenere il massimo del risultato in termini di performance, serve dedicare il giusto tempo e la giusta strategia. Attraverso le sessioni di call di 2h, analizziamo il tuo centro e costruiamo o ottimizziamo strategie necessarie al raggiungimento dei tuoi obiettivi.

A CHI SI RIVOLGE?

- Titolari che cercano un approccio su misura per la propria attività o necessitano di discutere situazioni di difficoltà/ sviluppo del proprio centro in modo strategico e approfondito.
- Se pensi di dover essere affiancata nell'ambito decisionale nei momenti cruciali dell'anno, questo è il percorso adatto a te.
- Grazie a 6 video call, andremo a strutturare un percorso di affiancamento personalizzato, efficace e performante

COSA INCLUDE?

- STUDIO PREVENTIVO DELLA SITUAZIONE
- PRESENTAZIONE DEL PROGETTO
- 6 VIDEO CALL ONE TO ONE DELLA DURATA DI 2H
- DOCUMENTO STRATEGICO DETTAGLIATO
(dopo ogni video)
- SUPPORTO DIRETTO DEL CONSULENTE



SERVIZIO PER SALONI E ISTITUTI DI BELLEZZA

07 BMS

TEAM MANAGEMENT

PERCORSO PERSONALIZZATO DI GESTIONE DEL PERSONALE
PER CENTRI ESTETICI E SALONI D'ACCONCIATURA

DI COSA SI TRATTA?

É un *PERCORSO PERSONALIZZATO e STRUTTURATO* che ti offre *L’AFFIANCAMENTO* di un *CONSULENTE* per aiutarti a trasformare la *GESTIONE DEL TUO TEAM* in un *PUNTO DI FORZA*.

La gestione del team è una delle sfide più complesse e cruciali per il successo di un centro estetico o di un salone. Ogni membro del team ha talenti, ambizioni e necessità diverse, e saper tirare fuori il meglio da ciascuno è fondamentale per creare un ambiente di lavoro armonioso, produttivo e orientato ai risultati.

Attraverso un percorso mirato, imparerai ad approcciare ogni dinamica del team con consapevolezza, empatia e strategia, migliorando il clima interno e i risultati complessivi.

A CHI SI RIVOLGE? A CENTRI ESTETICI E SALONI CHE CERCANO:

- **Un approccio su misura:** Il percorso è personalizzato in base alle tue priorità e a ciò che si presenta durante il lavoro.
- **Soluzioni pratiche:** Strategie semplici ma efficaci per gestire situazioni complesse, migliorare il clima lavorativo e aumentare la produttività.
- **Sviluppo delle competenze:** Non solo gestione, ma anche crescita personale, professionale per ogni membro del team.
- **Supporto continuo:** Un consulente al tuo fianco per affrontare le sfide quotidiane e aiutarti a raggiungere risultati

COSA INCLUDE?

12 INCONTRI ANNUALI DI 2H:

6 INCONTRI CON I TITOLARI:

Approfondiamo la tua visione, affrontiamo problematiche specifiche e definiamo strategie personalizzate per ottimizzare la gestione del team.

Focus su leadership, motivazione e pianificazione.

6 INCONTRI CON TUTTO IL TEAM

Momenti dedicati a esercitazioni pratiche, confronto diretto e consolidamento delle strategie in presenza.

10 ONE-TO-ONE SESSION CON I MEMBRI DEL TEAM DI 1H

SESSIONI INDIVIDUALI DI 1 H CON IL TEAM

Sessioni individuali con i membri del tuo staff, strutturate in base alle loro necessità specifiche.

Questi incontri sono progettati per:

- **risolvere esigenze specifiche**
- **valorizzare le competenze**
- **rafforzare la motivazione individuale**

SERVIZIO PER SALONI E ISTITUTI DI BELLEZZA

08 BMS

STRATEGY DAY

IL TUO CONSULENTE NEL TUO CENTRO / SALONE

DI COSA SI TRATTA?

UN'INTERA GIORNATA con un **CONSULENTE ESPERTO** direttamente nella tua struttura per analizzare, migliorare e ottimizzare i processi gestionali, organizzativi e produttivi.

Un'esperienza immersiva e personalizzata per affrontare le sfide uniche del tuo centro e trovare soluzioni concrete. Pensata per valutare al meglio l'organizzazione dell'attività con il centro o salone in piena operatività

A CHI SI RIVOLGE?

- Titolari che vogliono una consulenza esclusiva e personalizzata direttamente nella loro attività.
- Centri o saloni che desiderano migliorare i processi gestionali e ottimizzare il modo di lavorare del team.

COME FUNZIONA?

- **Brief Iniziale:** Una sessione conoscitiva per comprendere le esigenze del centro e definire gli obiettivi della giornata.
- **Giornata in Loco:** Il consulente si reca presso il centro per analizzare, ottimizzare e implementare strategie mirate.
- **Report e Follow-Up:**
Riceverai un report completo con le osservazioni, le strategie proposte e i prossimi passi da seguire.

COSA INCLUDE?

UN'ANALISI PERSONALIZZATA SUL CAMPO

- Osservazione diretta del funzionamento del centro.
- Valutazione dei processi gestionali, organizzativi e produttivi.
- Analisi delle dinamiche del team e delle modalità operative.
- Ottimizzazione dei processi
- Identificazione di inefficienze e aree di miglioramento.
- Proposte di soluzioni pratiche e applicabili immediatamente.
- Creazione di un piano d'azione personalizzato in base alle esigenze e agli obiettivi del centro.
- Focus su gestione del personale, ottimizzazione delle risorse e aumento della produttività.
- Report dettagliato post-giornata
- Riepilogo delle osservazioni e degli interventi effettuati.



SERVIZIO PER SALONI E ISTITUTI DI BELLEZZA

09 BMS

RECEPTIONIST TRAINING

EVOLVERE NEL RUOLO DI BEAUTY MANAGER, ACQUISENDO UNA
VISIONE COMPLETA DELLA GESTIONE DEL CENTRO

DI COSA SI TRATTA?

Per i titolari che desiderano formare una **BEAUTY MANAGER** con **COMPETENZE** necessarie di **front e back office**, capaci di **ottimizzare la produttività, migliorando l'esperienza del cliente.**

Un percorso completo suddiviso in 2 step di 3 giorni per sviluppare una visione globale della gestione, elevando il valore del tuo brand.

Nei centri estetici e saloni di acconciatura, **il ruolo della receptionist si sta trasformando in una figura strategica**, capace di influire direttamente sul successo dell'attività.

PERCHÉ?

Una receptionist ben formata può diventare il cuore organizzativo e operativo del centro, trasformandosi in una vera e propria Beauty Manager.



A CHI SI RIVOLGE?

TITOLARI CHE VOGLIONO UN LEADER NEL CUORE DEL PROPRIO CENTRO

Insieme lavoreremo per formare professionisti completi capaci di:

- **Alleggerire il carico gestionale dei titolari:** grazie a collaboratori preparati e autonomi, potrai dedicarti agli aspetti strategici della tua attività, risparmiando tempo prezioso.
- **Migliorare l'esperienza cliente:** lavoreremo su strategie per creare un ambiente accogliente e professionale che fidelizzi i clienti e accresca il valore del tuo brand.

PERCHÉ SCEGLIERE QUESTO PERCORSO?

In 2 step di 3 giorni ciascuno, i tuoi collaboratori riceveranno una formazione completa e pratica, pensata per:

- ✓ Incrementare la produttività del centro.
- ✓ Liberarti dalle incombenze quotidiane.
- ✓ Creare un team forte e autonomo, capace di gestire ogni sfida.

STEP 1

LE BASI DEL BEAUTY MANAGEMENT

- Prima parte condivisa con i titolari per aumentare la consapevolezza del ruolo e allinearli ai contenuti che le receptionist riceveranno durante le giornate

RUOLO E RESPONSABILITÀ:

- Cosa significa essere una Beauty Manager di successo.

GESTIONE DEL FRONT OFFICE:

- Tecniche di accoglienza clienti.
- Ottimizzazione delle prenotazioni e gestione dell'agenda.
- Comunicazione efficace per un primo impatto positivo.
- Gestione dei No-Show
- Strategie per ridurre le mancate presenze dei clienti e gestire i tempi morti

ESERCITAZIONI PRATICHE

- Simulazioni di situazioni reali per applicare quanto appreso.

STEP 2

LA GESTIONE AVANZATA DEL CENTRO

GESTIONE AVANZATA DEL CLIENTE

- Tecniche di Upselling e Cross-Selling
- Come proporre servizi aggiuntivi o prodotti correlati in modo naturale.

CUSTOMER JOURNEY MAPPING

- Analisi e miglioramento dell'esperienza del cliente, dal primo contatto alla fidelizzazione

KPI PER IL FRONT E BACK OFFICE

- Come monitorare e misurare le performance (es. numero di prenotazioni, recensioni, vendite).
- Reportistica Avanzata
- Creare report utili per la direzione e per migliorare i processi operativi.

PUBLIC SPEAKING PER LA RECEPTION

- Come comunicare con sicurezza e professionalità in ogni situazione.

CALENDARIO FORMAZIONI



STEP 1

- 25/26/27 maggio 2025

STEP 2

- 09/10/11 novembre



A CHE ORA?

- dalle 10,00 alle 16,00

DOVE?

SEVEN NEW VISION IN BEAUTY

Via E. Fermi 2, Zona Valdaro 1, 46100 Mantova



s e v e n

NEW VISION IN BEAUTY

***STRATEGIA, FORMAZIONE E CONSULENZA
PER IL SUCCESSO NEL SETTORE BEAUTY***