

## CASO STUDIO N°1 - PARRUCCHIERE

**CLIENTE:**

Parrucchiere

**MARKETING COACH:**

Luca Lodovisi – LL Training Srls

**DURATA DELL'INTERVENTO:**

8 Mesi

**FORMAZIONE:**

In loco / Via web

**OBIETTIVO**

- Aumentare la vendita dei prodotti in salone
- Aumentare i clienti e le prenotazioni nelle giornate di Mercoledì e Giovedì.

**SITUAZIONE PRIMA DELL'INTERVENTO DEL MARKETING COACH:**

Il salone, estremamente conosciuto nel suo territorio, fattura all'incirca 500.000€ all'anno con un totale di 7 dipendenti e qualche ragazza in tirocinio.

I problemi principali che denota il titolare, sono:

1- Scarsa capacità del personale a vendere prodotti specifici per capelli, non dando, di conseguenza, al salone un aumento di fatturato e un aumento di margine significativo. La vendita dei prodotti corrisponde a circa il 2% del fatturato.

2- Pochi clienti e pochi appuntamenti nelle giornate di Mercoledì e Giovedì, che causano un notevole disquilibrio in termini di organizzazione e gestione del personale.

**STRATEGIA APPLICATA PER RAGGIUNGERE IL 1° OBIETTIVO – Aumentare la vendita dei prodotti in salone**

# LUCA LODOVISI

Marketing Coach per Piccole Medie Imprese

- Per risolvere questo problema ho deciso, di comune accordo al titolare, di riunire tutti i dipendenti per evidenziare in primis quale fosse l'obiettivo e successivamente per capire quali fossero i loro problemi.
- Dalle domande fatte sono emersi queste 3 problematiche principali:
  - 1- Problemi di insicurezza
  - 2- Incapacità alla vendita
  - 3- Il non sapere quando proporre i prodotti
- Da queste risposte, ho proposto al titolare di effettuare delle giornate formative, per il personale, per abbattere le credenze di insicurezza e incapacità alla vendita ( 8 ore ).
- La seconda soluzione adottata, è stata quella di creare una procedura standard semplificata che facesse capire perfettamente quando e quale fosse il momento giusto per proporre il prodotto al cliente.
- Successivamente alla creazione di questa procedura, dopo circa 2 mesi, ho ritenuto indispensabile effettuare altre giornate di formazione al personale, per introdurre i concetti di Up Sell, Cross Sell e Prodotto Plus ( 4 ore )

## RISULTATO

Dopo precisamente 6 mesi, io e il titolare ci siamo ritrovati per discutere i risultati ottenuti e fare le dovute considerazioni.

Il primo commento quando mi vide, fu: "Tu...sei un mago! Guarda qui..." mi mostrò un foglio pieno di numeri e grafici, con un numero cerchiato di verde con l'evidenziatore: +83% dall'anno precedente.

Ovviamente questo foglio non c'è più, ma ho chiesto il permesso di pubblicare i suoi dati reali:

# LUCA LODOVISI

Marketing Coach per Piccole Medie Imprese

	PRODOTTI 2016	PRODOTTI 2017
GENNAIO	740,00 €	840,00 €
FEBBRAIO	893 €	721 €
MARZO	1.087 €	707 €
APRILE	345 €	793 €
MAGGIO	932 €	931 €
GIUGNO	756 €	1.986 €
LUGLIO	867 €	1.729 €
AGOSTO	731 €	810 €
SETTEMBRE	794 €	1.931 €
OTTOBRE	546 €	2.101 €
NOVEMBRE	801 €	1.873 €
DICEMBRE	1.020 €	3.002 €
TOTALE	<b>9.512 €</b>	<b>17.424 €</b>

Circa il 2% del Fatturato Totale

Circa il 3.5% del Fatturato Totale

Aumento dell' 83% dall'anno 2016

## STRATEGIA APPLICATA PER RAGGIUNGERE IL 2° OBIETTIVO – Aumentare i clienti e le prenotazioni nelle giornate di Mercoledì e Giovedì

- Per raggiungere questo obiettivo, ho pensato di creare un breve funnel online che promuove attraverso l'utilizzo di Facebook Ads un annuncio contenente un offerta irresistibile.  
SHAMPOO – TAGLIO – PIEGA – MOUSSE a soli 19.90€ - Ovviamente solo il Mercoledì e il Giovedì
- Questo è il post Facebook che ha funzionato meglio:

99 VORRESTI ANDARE DAL PARRUCCHIERE A FARTI UNA PIEGA, MA NON TROVI MAIL IL TEMPO? 🙄

Da OGGI i tuoi problemi, sono finiti!

Fissa nel calendario il giorno per farti bella...o Mercoledì o Giovedì all'orario che più ti piace, usufruendo di una PROMOZIONE INCREDBILE!

🔥 SHAMPOO - TAGLIO - PIEGA - MOUSSE 🔥 A soli 19,90€

Clicca nel link che trovi qui di seguito e acquista immediatamente il tuo COUPON RISERVATO >>> <https://goo.gl/6QkT5p>

! ATTENZIONE: solo @@@ coupon disponibili

Cosa aspetti a farti bella...

Comments: 24 Condivisioni: 138 Visualizzazioni: 33.046

👍 Mi piace    💬 Commenta    ➦ Condividi    ⌵

# LUCA LODOVISI

Marketing Coach per Piccole Medie Imprese

- Il post sponsorizzato è stato fatto vedere alla Fan Base della Pagina Facebook del Salone e ad un pubblico locale ben targettizzato.
- Una volta che la cliente cliccava nel link o nella immagine, entrava in una pagina dove gli veniva richiesto di prenotare il suo appuntamento e acquistare il suo Coupon riservato.
- La cliente poteva prenotare l'appuntamento direttamente online (ovviamente il Mercoledì e il Giovedì) e pagare attraverso carta di credito o PayPal i 19.90€ per lo SHAMPOO – TAGLIO - PIEGA – MOUSSE
- L'annuncio Facebook "prescelto" aveva come Budget impostato, dopo attenti test di verifica, 50€ al giorno, divisi su 2 tipologie di pubblico (Pagina Fan – Pubblico Locale)
- La pagina di acquisto/prenotazione convertiva al 13%
- Con 50€/giorno che spendevamo in pubblicità, prenotavamo 6/7 tagli dall'online
- Questa campagna promozionale andò avanti per 5 mesi, fino a quando le clienti si abituarono in autonomia a prenotare e riservarsi un giorno per loro il Mercoledì e il Giovedì.

## RISULTATO

Ad oggi il cliente è molto soddisfatto, tutti i giorni della settimana più o meno sono omogenei in termini di prenotazione, fatto salvo per il Sabato dove c'è molta più affluenza. Paradossalmente le clienti, per farsi taglio e piega, vogliono prenotare sempre di Mercoledì e Giovedì (ormai hanno preso quei due giorni come abitudine).

Tutto questo ha fatto sì che arrivassero nuove clienti nel salone e che le clienti già abituarono, aumentassero la loro frequenza.

## IL SALONE OGGI...

- Fatturato di oltre 600.000€ con 8 dipendenti più alcune ragazze in tirocinio.
- Apertura di un nuovo salone
- Ottima formamentis dei dipendenti per quanto riguarda le vendite dei prodotti
- Agenda appuntamenti molto più omogenea