TERAPISTA PERFETTO

ONBOARDING CLIENTE

# Benvenuti nella Famiglia!

Ti diamo il benvenuto nel nostro team. Siamo entusiasti di iniziare questo percorso insieme per far crescere la tua attività.

COSA ASPETTARTI DA NOI

# Supporto e Impegno

### Gruppo Supporto Whatsapp
Gruppo di supporto con il tuo manager di riferimento. Orari: Lun/Ven 9-19:30.

### Community Whatsapp
Community con aggiornamenti, novità e supporto continuo.

### Academy Formativa
Piattaforma formativa con materiali video e PDF pronti all'uso in studio, in continuo aggiornamento in base ai nostri dati.

### Videochiamate Zoom
Chiamate ogni 7/14 giorni con il tuo manager per risolvere le difficoltà e raggiungere i prossimi obiettivi.

### Webinar Mensili Live
Webinar serali per entrare in connessione con altri clienti e con Alberto e Fabio. Nuove idee, argomenti di valore, Q&A.

### Impegno di tutto il team
Ogni cliente è seguito da più persone, 7 giorni su 7, supportate da strumenti di intelligenza artificiale che monitorano dati e mercato.

# Cosa ci aspettiamo noi da te



### Fiducia
Fidati dei nostri consigli e mettili in pratica.

### Impegno
La collaborazione è 50-50. Serve impegno da entrambe le parti.

### Comunicazione
Condividi dubbi, idee e perplessità. Siamo qui per te.

### Appuntamenti
Rispetta gli appuntamenti e preparati al meglio. Per cambiare orario, avvisaci almeno 24h prima.

IL PERCORSO INIZIALE

# Cosa aspettarsi nei primi 90 giorni

Punto di partenza: pochi clienti e nessuna strategia definita. Da qui costruiamo, passo dopo passo.

### Primi nuovi clienti

I primi nuovi clienti in studio, con soddisfazione e fiducia che cresce.

### Organizzazione e Gestione

Gestione corretta dell'agenda e dello studio per lavorare senza stress.

### Fidelizzazione

Clientela fidelizzata con percorsi personalizzati, per guadagni certi e ricorrenti.

### Strategie di riattivazione

Riportare i vecchi clienti in studio con strategie ad hoc via Whatsapp.

LA CRESCITA A LUNGO TERMINE

# Successivamente possiamo aiutarti a

Una volta consolidate le basi, apriamo nuove leve di crescita per la tua attività.

### Miglioramento del brand

Profili social, sito web, Google My Business e miglioramenti dello studio.

### Eventi e vendita prodotti

Eventi offline e online e vendita di prodotti in studio per un servizio completo.

### Delega

Nuovi collaboratori per espandere il servizio offerto e guadagnare indirettamente.

### Nuovi studi e servizi

Apertura di nuovi studi o nuovi servizi per espandere ulteriormente la tua attività.

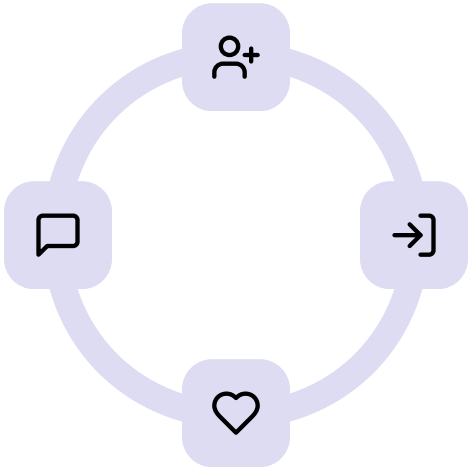
LA FASE DI ANALISI

# Domande per conoscere la tua realtà

Ti farò alcune domande per capire meglio la tua attività. Poi analizzerò le informazioni con il team e ti proporrò un'offerta costruita su questi quattro obiettivi.

### Contatto

Entrare in contatto con nuovi potenziali clienti.



### Conversione

Portare i contatti in studio.

### Comunicazione

Messaggio semplice e offerta irresistibile.

### Fidelizzazione

Creare relazioni durature con i clienti.

LA PRIORITÀ INIZIALE

# Il primo obiettivo quando iniziamo

Appena partiamo, concentriamo tutte le energie sulla gestione dei contatti e sui primi risultati in studio.

### Contatta subito

Rispondi ai nuovi contatti velocemente e nel modo corretto, seguendo il metodo.

### Metodo e dati

Segui il metodo di contatto e raccogli con precisione i dati di ogni persona.

### Aggiorna il gestionale

Dati sempre aggiornati: così capiamo come ottimizzare le campagne e aiutarti meglio.

L'OBIETTIVO IN STUDIO

- **Porta le persone in studio**
- **Evita le disdette**
- **Rifissa una seconda seduta**

La parte di **fidelizzazione e pacchetti** la vedremo insieme nelle prossime call.

IL PROCESSO OPERATIVO

# Come gestire i contatti ricevuti

### Notifica
Ricevi una notifica sul cellulare dalla nostra piattaforma appena arriva un contatto.

### Gestione
Gestisci il contatto seguendo le linee guida fornite dal team.

### Aggiornamento del gestionale
Aggiorna ogni contatto con precisione. Così eviti di perdere informazioni essenziali per le strategie di marketing avanzate.

CAPIRE IL CONTATTO

# Tipologia di contatto

### Contatto di qualità, ma diverso dal passaparola

Il cliente sa chi sei, cosa fai e il prezzo del servizio, ma ancora non si fida di te.

### Contatto veloce

È fondamentale contattare il cliente il prima possibile, idealmente entro 5 minuti.

### Conferma appuntamento

Invia un messaggio di conferma e un promemoria prima dell'appuntamento.

UN ESEMPIO PRATICO

# Esempio di gestione contatto

1

### Messaggio

Entro 5 minuti dalla ricezione, invia un messaggio di presentazione su Whatsapp.

2

### Chiamata

Chiama il contatto per una breve intervista e fissa un appuntamento in studio.

3

### Conferma

Invia la conferma dell'appuntamento appena fissato tramite messaggio Whatsapp.

4

### Reminder

Invia un reminder dell'appuntamento con un messaggio Whatsapp 24h prima.

**Se il contatto non risponde** (punto 2), procedi con altre chiamate e messaggi, per un totale di 5 ricontatti, entro un massimo di 24h.

IL KIT DI PARTENZA

# Quale materiale ci serve per partire

Ci serve un minimo di materiale per personalizzare la tua pagina di presentazione con le tue informazioni e le tue foto.

### Foto professionali

Immagini di qualità per mostrare chi sei: seduto alla scrivania, sul lettino, in studio.

### Foto e video del trattamento

Almeno 10 foto e 5 video di te mentre esegui il trattamento scelto nell'offerta.

### Attestati e qualifiche

I documenti che certificano la tua formazione e specializzazione. I principali, massimo 6.

### Recensioni dei clienti

Le recensioni positive inviate dai tuoi clienti direttamente su Whatsapp.

IL CHECK PRIMA DEL VIA

# Cose fondamentali da fare prima di partire

**Collegamenti Meta**
Ci colleghiamo al tuo account pubblicitario Meta per gestirlo in autonomia.

**Academy Formativa**
Accesso alla nostra academy formativa: inizia subito a visionarla.

**Materiale**
Prepara foto e video per ottenere risultati migliori.

**Caricamento**
Carica materiale, attestati e recensioni su Google Drive.

**Struttura Offerta**
In una prossima chiamata ti mostro l'offerta consigliata.

**Partenza**
Inizio lavori dopo 10 giorni da questa chiamata.

⚠ DA LEGGERE CON ATTENZIONE

# Molto importante

**Google**
**4,9**
★★★★★
95 recensioni

**Trustpilot**
**4,8**
★★★★★
76 recensioni

*Ad oggi abbiamo un tasso di soddisfazione dei clienti del* **98,2%**. *Alcuni clienti sono con noi da 3 anni: seguono il metodo e mettono il massimo impegno, ottenendo risultati costanti.*

Per questo è fondamentale seguire tutto il nostro processo e il supporto che ti forniamo ogni giorno.

**Se non ci segui, non si otterranno risultati.**

**Ecco perché è fondamentale:**

- ✓ Segui il processo e tutto il supporto fornito.
- ✓ Focus e pazienza: i risultati non arrivano dal giorno 0, dipende molto dal tuo livello di partenza.
- ✓ La concorrenza oggi lavora bene e vuole crescere, proprio come te. Tienilo sempre a mente.
- ✓ Lavora con mentalità imprenditoriale e non solo da esecutore, o i concorrenti ti ruberanno il mercato.

PROGRAMMA REFERRAL

# Presenta un collega e guadagna

Se un collega inizia il percorso con noi, guadagni una tantum anche tu. **Zero costi, zero pensieri:** pensiamo a tutto noi.

| 1° CLIENTE | 2° CLIENTE | DAL 3° CLIENTE |
|---|---|---|
| 150€ | 200€ | 350€ |

**Non ci sono limiti:** più colleghi presenti, più guadagni.

Va bene qualsiasi collega: terapista manuale, titolare di studio, nutrizionista o professionista di estetica avanzata.

IL TUO GUADAGNO

## fino a 700€

presentando 3 colleghi che iniziano il percorso con noi.

| | |
|---|---|
| 1° collega | **150€** |
| 2° collega | **200€** |
| 3° collega | **350€** |