



superparrucchiere  
**THINKDAY**

Bologna 18.11.24

*Benvenuti*





Rimettersi in carreggiata...





# Aggiornamento Software Nuovo Metodo e Sistema

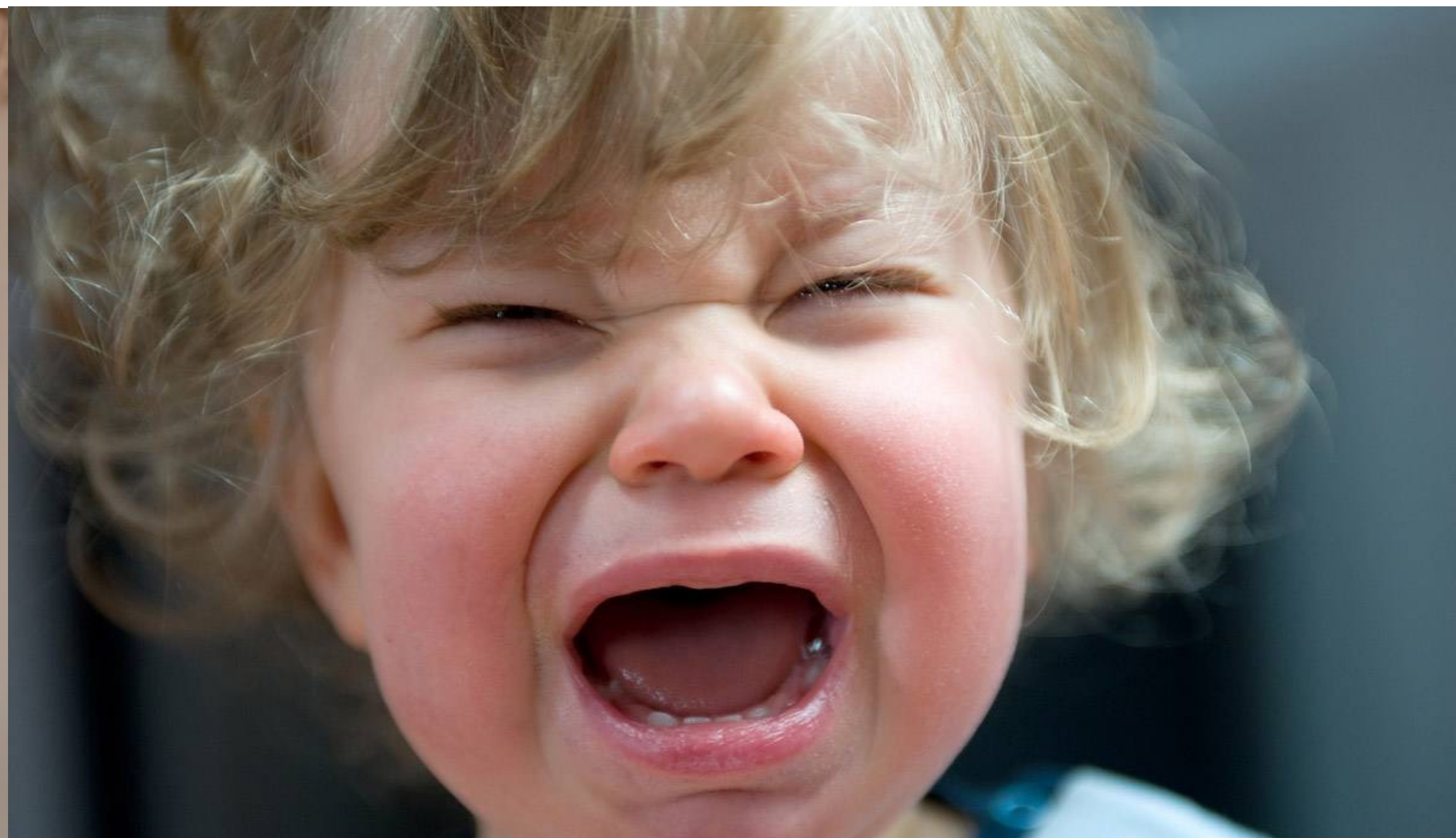
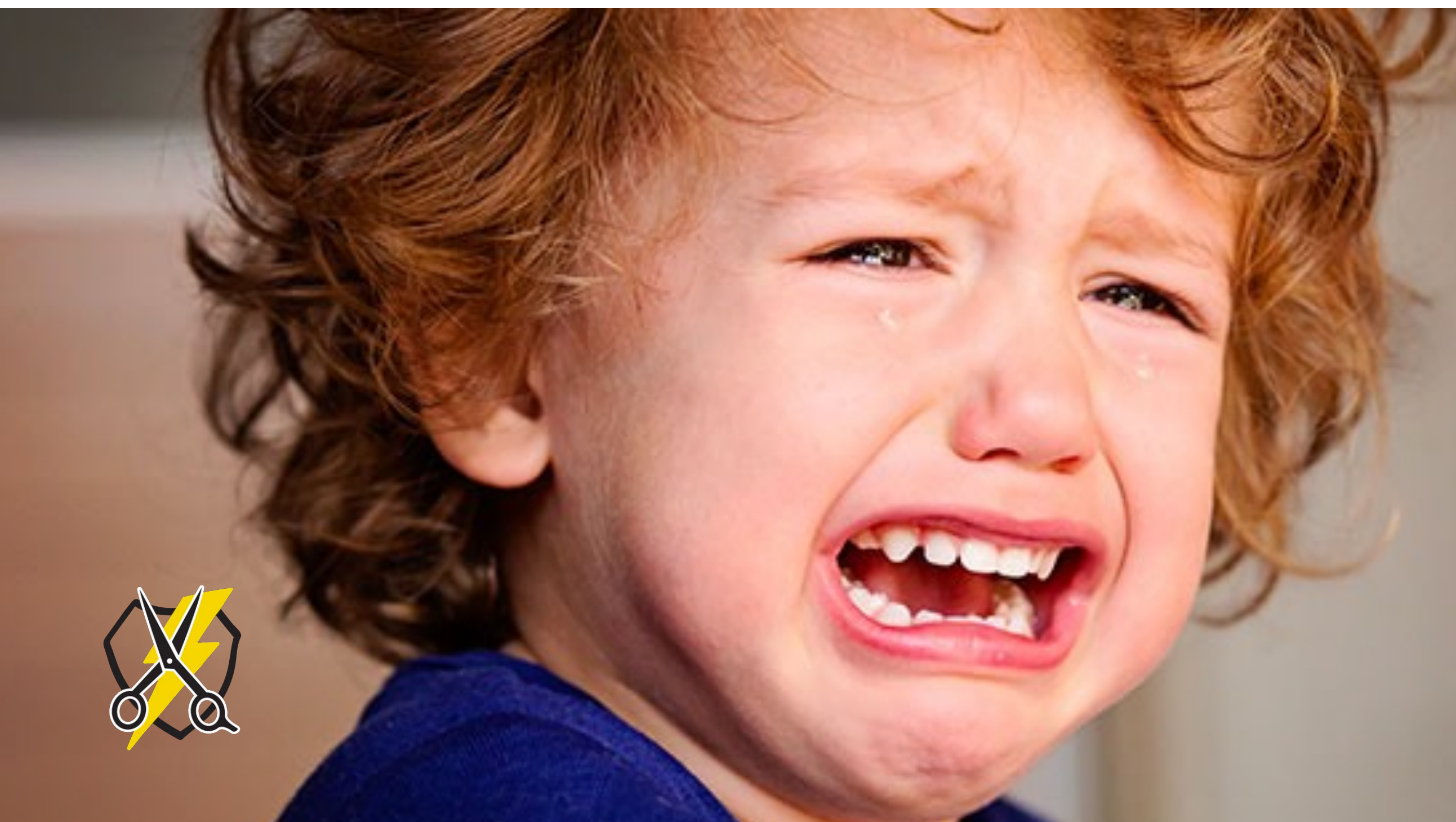


# RICARICA





# NON RIESCO A FARE TUTTO!





NON DEVI FARE TUTTO,  
DEVI MIGLIORARE CIO'CHE FAI,  
ogni giorno a piccoli passi!



# Scuse.... e AUTO Limitazioni



Parola Chiave

**disciplina**

*La disciplina trasforma i sogni in realtà*



Cosa vorresti per il 2025?  
Cosa **MIGLIORERESTI?**





Cosa ti “FRENA”  
nel raggiungere i tuoi obiettivi?





# 5 ERRORI CHE FRENANO LA CRESCITA del SALONE

- 1) Non dedicare abbastanza Tempo all'organizzazione della crescita
- 2) Non dedicare abbastanza Tempo al cliente mirato alla crescita dello scontrino
- 3) Fare “SOLO” il Parrucchiere!
- 4) Non avere Metodo e Disciplina
- 5) Aggiungere sempre cose nuove “quando già non riesci a fare tutto” che COMPLICANO e DISTRAGGONO!





# Far crescere un salone è semplice e lineare





# Far crescere un salone è semplice e lineare

## ANALIZZA



- > La Fiche Super
- > Quanti clienti ti servono





# Far crescere un salone è semplice e lineare

## ANALIZZA

## STRATEGIA



- > Distintivi
- > Profittevoli
- > "Su Misura"





# Far crescere un salone è semplice e lineare

**ANALIZZA**

**STRATEGIA**

**AZIONE**



> Comunicazione 360°

> Pro-Attività Salone

> “Tempo Mirato”





# Far crescere un salone è semplice e lineare

**ANALIZZA**

**STRATEGIA**

**AZIONE**



# Far crescere un salone è semplice e lineare

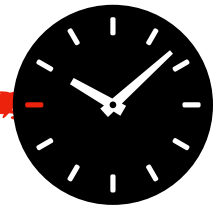
**ANALIZZA**

**STRATEGIA**

**AZIONE**



TEMPO TEMPO TEMPO TEMPO TEMPO TEMPO TEMPO TEMPO  
~~DISCIPLINA DISCIPLINA DISCIPLINA DISCIPLINA DISCIPLINA~~





Salone

Guadagnare Meglio



Salone



**SENZA METODO E DISCIPLINA**

Guadagnare Meglio





Il tuo salone è già pronto per crescere.

Non hai bisogno di altro **che non sia:**

TEMPO

ORGANIZZAZIONE

DISCIPLINA



Ti presento il Sistema e Metodo  
più semplice e lineare  
per organizzare con successo  
la crescita del salone

**Camp Canvas Crescita**







# SCHEDA CRESCITA LINEARE

## OBIETTIVI

1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_



AZIONE in Salone



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



TARGET



TARGET

---



**OGNI GIORNO devi FARE**

- Slow Hair Consulenza
- Coffe Brief

- Focus ed Energia
- Monitorare

**!! NON FARTI DISTRARRE DA:**

Scheda  
Crescita  
Lineare  
“esercizio”





# Scheda Crescita Lineare



## SCHEDA CRESCITA LINEARE

### OBIETTIVI

1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_



AZIONE in Salone



---

---

---

---

---



TARGET

---

---

---

---

---



TARGET

---



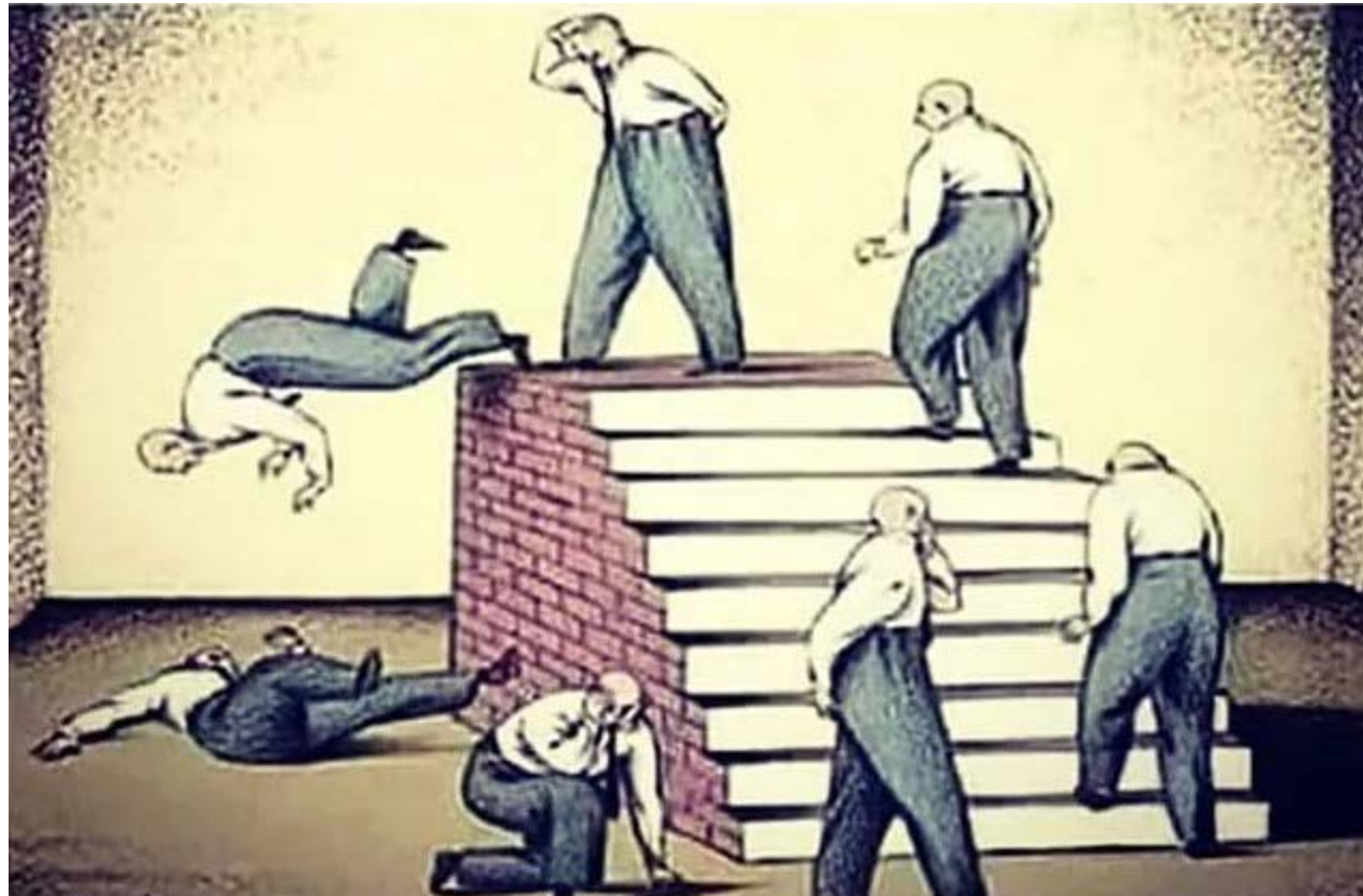
**OGNI GIORNO devi FARE**

- Slow Hair Consulenza
- Focus ed Energia
- Coffe Brief
- Monitorare

**!! NON FARTI DISTRARRE DA:**

**Da appendere  
In SALONE**

Invece di chiederti perchè ti capitano sempre le stesse cose,  
chiediti perchè scegli sempre gli stessi percorsi









**Devi resettare gli schemi di lavoro del salone che ti limitano.**

**Devi resettare il modo in cui organizzi l'agenda salone.**

*O ti capiteranno sempre le stesse cose!*



# La rivoluzione avviene SOLO se modifichi e aggiorni il modo in cui gestisci l'AGENDA e il TEMPO che dedichi al lavoro

*Appuntamenti*

Anno  Mese  Agende APBOS

Giorno	Giorno	Giorno	Giorno	Giorno
8	8	8	8	8
30	30	30	30	30
9	9	9	9	9
30	30	30	30	30
10	10	10	10	10
30	30	30	30	30
11	11	11	11	11
30	30	30	30	30
12	12	12	12	12
30	30	30	30	30
13	13	13	13	13
30	30	30	30	30
14	14	14	14	14
30	30	30	30	30
15	15	15	15	15
30	30	30	30	30
16	16	16	16	16
30	30	30	30	30
17	17	17	17	17
30	30	30	30	30
18	18	18	18	18
30	30	30	30	30
19	19	19	19	19
30	30	30	30	30
20	20	20	20	20
30	30	30	30	30
21	21	21	21	21





La rivoluzione avviene **SOLO** se modifichi e aggiorni il modo  
in cui gestisci le TUE ore di lavoro

Se vuoi migliorare il tuo salone (e la tua VITA)  
**NON PUOI PIÙ FARE**

“SOLO” il Parrucchiere per 10 ore al giorno!



# Rivoluziona, aggiorna e modifica il modo in cui gestisci le TUE ore di lavoro di ogni settimana!

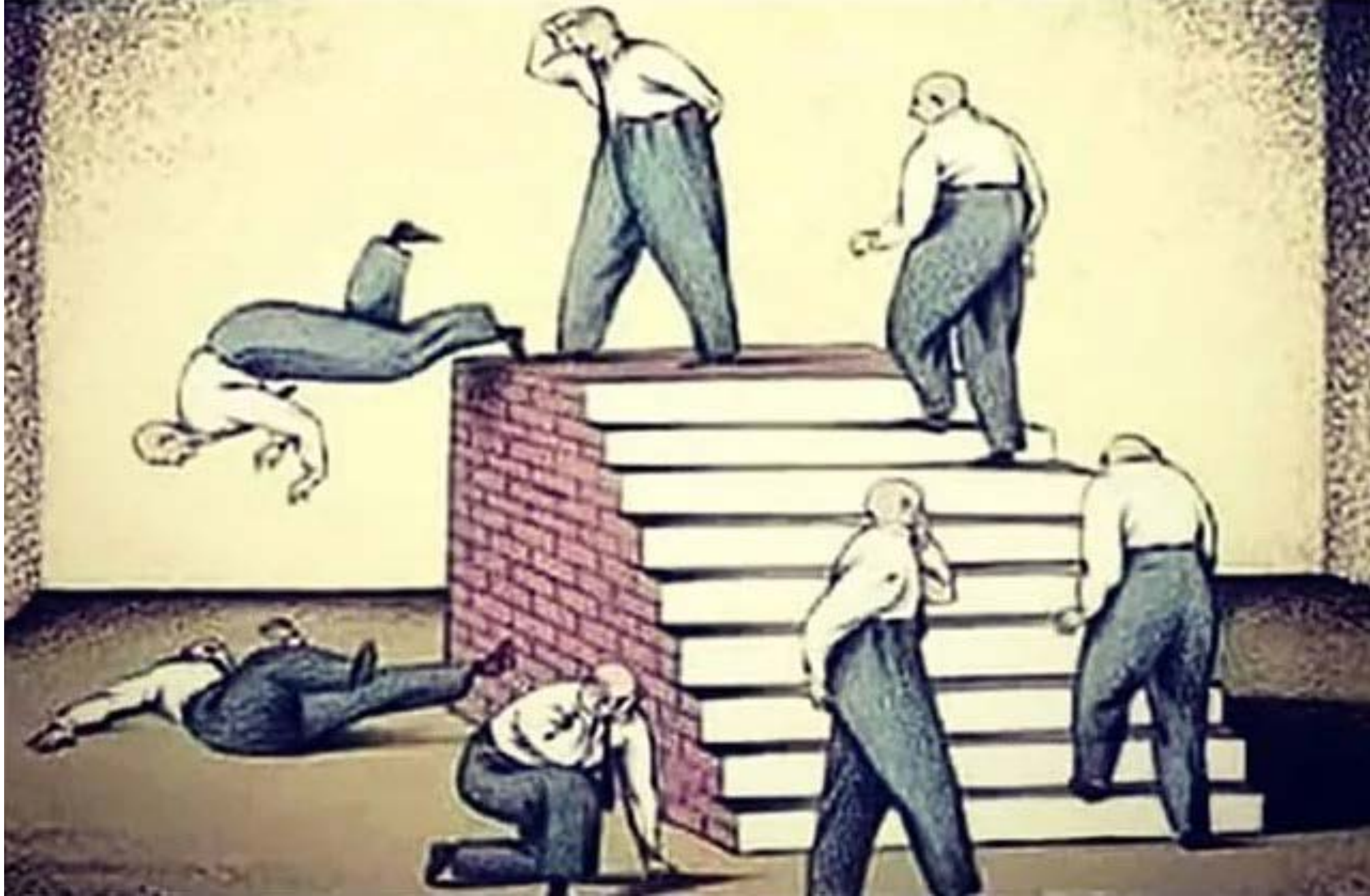
Ipotizzando 50 ore dividile così:



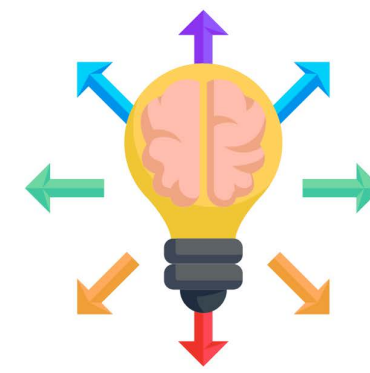
Parrucchiere	per il 70%	> <b>35 ore</b>
Persona	per il 10%	> <b>5 ore</b>
Manager	per il 15%	> <b>7,5 ore</b>
A.M.	per il 5%	> <b>2,5 ore</b>











FISSA IL GIORNO DELLA RIVOLUZIONE



**REVOLUTION**  
★ **DAY** ★



# Cos'è e Come funziona

## Il giorno del Tuo cambiamento migliorativo, la Tua Rivoluzione

- Prendi il **Calendario** e fissa nel futuro (prima data disponibile) uno spazio di **TEMPO** (adeguato) nel quale, a Salone **CHIUSO**, attiverai e metterai in pista il cambiamento che desideri.
- Nel periodo antecedente alla data del Revolution Day devi organizzare e preparare tutto quello che ti serve in modo da essere pronto per la data scelta.

**REVOLUTION**  
★ **DAY** ★

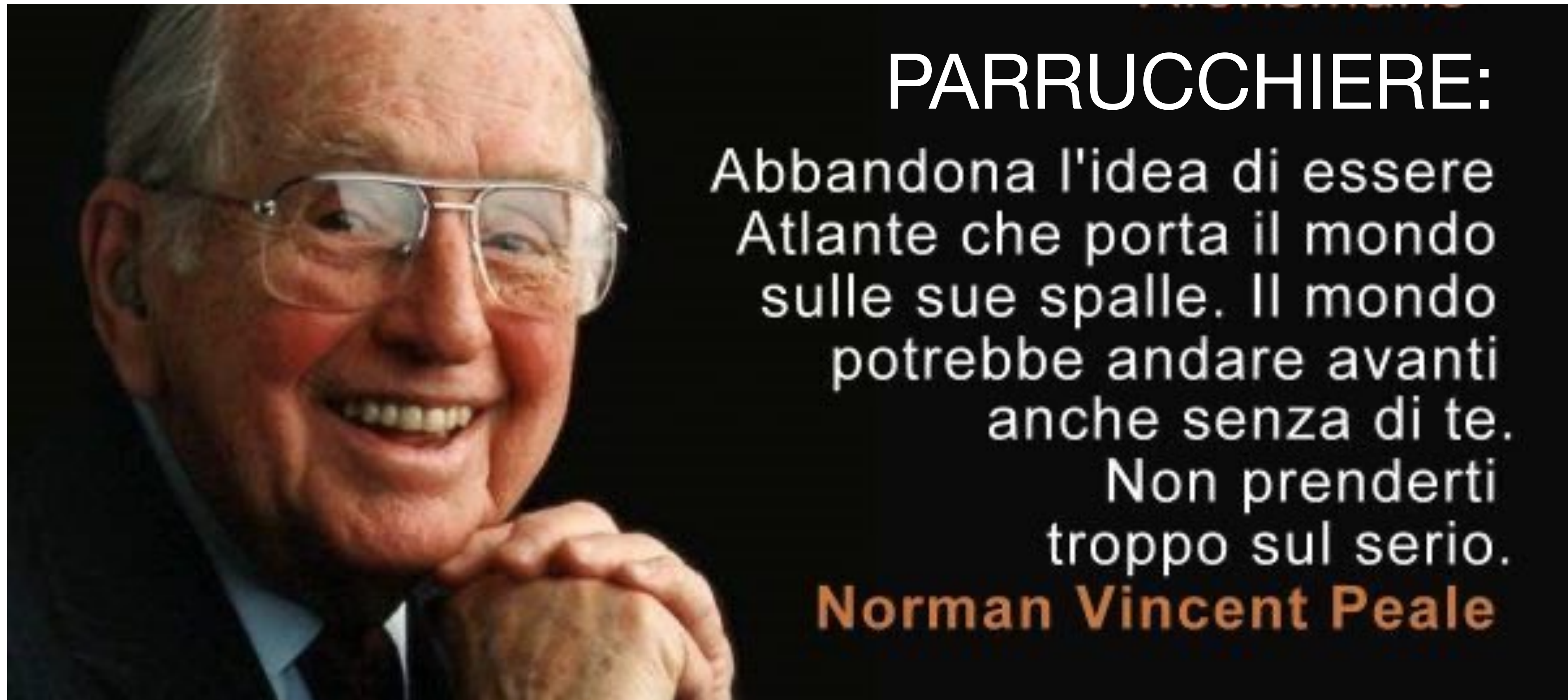
**REVOLUTION**  
★ **DAY** ★

**REVOLUTION**  
★ **DAY** ★









**PARRUCCHIERE:**

Abbandona l'idea di essere  
Atlante che porta il mondo  
sulle sue spalle. Il mondo  
potrebbe andare avanti  
anche senza di te.

Non prenderti  
troppo sul serio.

**Norman Vincent Peale**

Scrittore e promotore del “Pensiero Positivo”



**FOCALIZZATI**

Solo su ciò che vuoi!  
E che puoi controllare





ATTIVA un pò di *sano* EGOISMO!





*un sano egoismo non significa essere centrati solamente su di sé, ma mettere se stessi al centro, prima di potersi occupare degli altri.*

*La prima regola di un buon soccorritore è infatti essere al sicuro, prima di poter dare agli altri sicurezza.*

**Sei sempre stat\* al servizio degli altri...**

**È il momento di metterti anche al Servizio di Te Stesso**





AUTOSTIMA  
VS  
AUTOSABOTAGGIO







MICHAELA MUTHIG  
**Il piccolo sabotatore  
dentro di noi**

Come stanarlo e farselo amico

UNIVERSALE  
ECONOMICA  
FELTRINELLI / SAGGI

Lettura Consigliata...





# Essere Disciplinati

- Non è privazione ma AMORE nei confronti della migliore versione di sé
- Prenderci cura di chi potremmo diventare... del nostro IO FUTURO
- NON E'... Forza di Volontà = fare le cose anche quando non si ha voglia
- Disciplina = seguire SCHEMI e REGOLE SALUTARI in un determinato contesto
- Creare un AMBIENTE che renda più facili le scelte “difficili” o i cambiamenti

***E se non provi ENTUSIASMO... “hai voglia” ad essere disciplinato!***





*La disciplina trasforma i sogni in realtà*

**OSA D+**



*La disciplina trasforma i sogni in realtà*

**OSA D+**

*La disciplina trasforma i sogni in realtà*



*La disciplina trasforma i sogni in realtà*

**OSA D+**

*La disciplina trasforma i sogni in realtà*



Un “Segnale Focus” per la Disciplina  
firmato CAMP





# Un “Scheda Metodo” per Disciplina e Organizzazione nel Salone

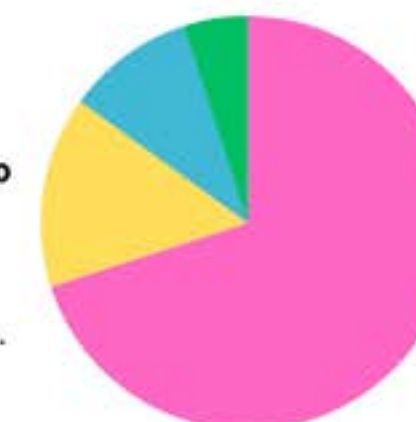


## DISCIPLINA E ORGANIZZAZIONE

*“La disciplina trasforma i sogni in realtà”*

**Cosa fare per il successo del tuo salone**  
Prenditi spazi di tempo personali ogni settimana per lavorare “oltre i capelli”  
Prendi il calendario e fissa già i prossimi 6 mesi di spazi di tempo personali

Fai partire un vero cambiamento con un **REVOLUTION DAY**.  
Cos'è: un spazio di tempo necessario ad organizzare un cambiamento migliorativo  
Con l'agenda scegli nel periodo futuro il “primo giorno utile” in cui ti è possibile “fermare il salone” e fissalo subito. Questa è la data in cui ti fermerai, organizzerai e attiverai il cambiamento di cui hai bisogno.



MAP2

**Attiva i 4 ruoli vitali per crescere ipotizzando 50 ore settimanali**

Parrucchiere	per il 70% = 35 ore
Manager	per il 15% = 7,5 ore
Persona	per il 10% = 5 ore
Amministratore	per il 5% = 2,5 ore

### OGNI GIORNO

- Coffee Brief: con focus su obiettivi scelti
- Più tempo in agenda per consulenza Slow Hair
- Rebooking prima del congedo
- Stimola il team
- Obiettivi
- Controlla il Punto di Pareggio (a chiusura cassa)
- Monitora la Challenge
- Organizza i SOCIAL (Stories + Video)

### OGNI SETTIMANA

- Compila il flusso di cassa
- Fai un monitoraggio degli obiettivi
- Gestisci il salvadanaio e i pagamenti
- Check Magazzino per ordini
- Organizza i SOCIAL (Stories + Video)
- Monitora i risultati Insight dei Social

### OGNI MESE

- Riunione di Allineamento (personali e/o di gruppo)
- Riunioni Formative per migliorare servizi del salone
- Check dei pagamenti
- Check del flusso di Cassa
- Controlla il Punto di Pareggio (come è andato il mese)
- Resoconto della Challenge
- Supervisione e valutazione delle strategie e raggiungimento obiettivi

### OGNI 6/12 MESI

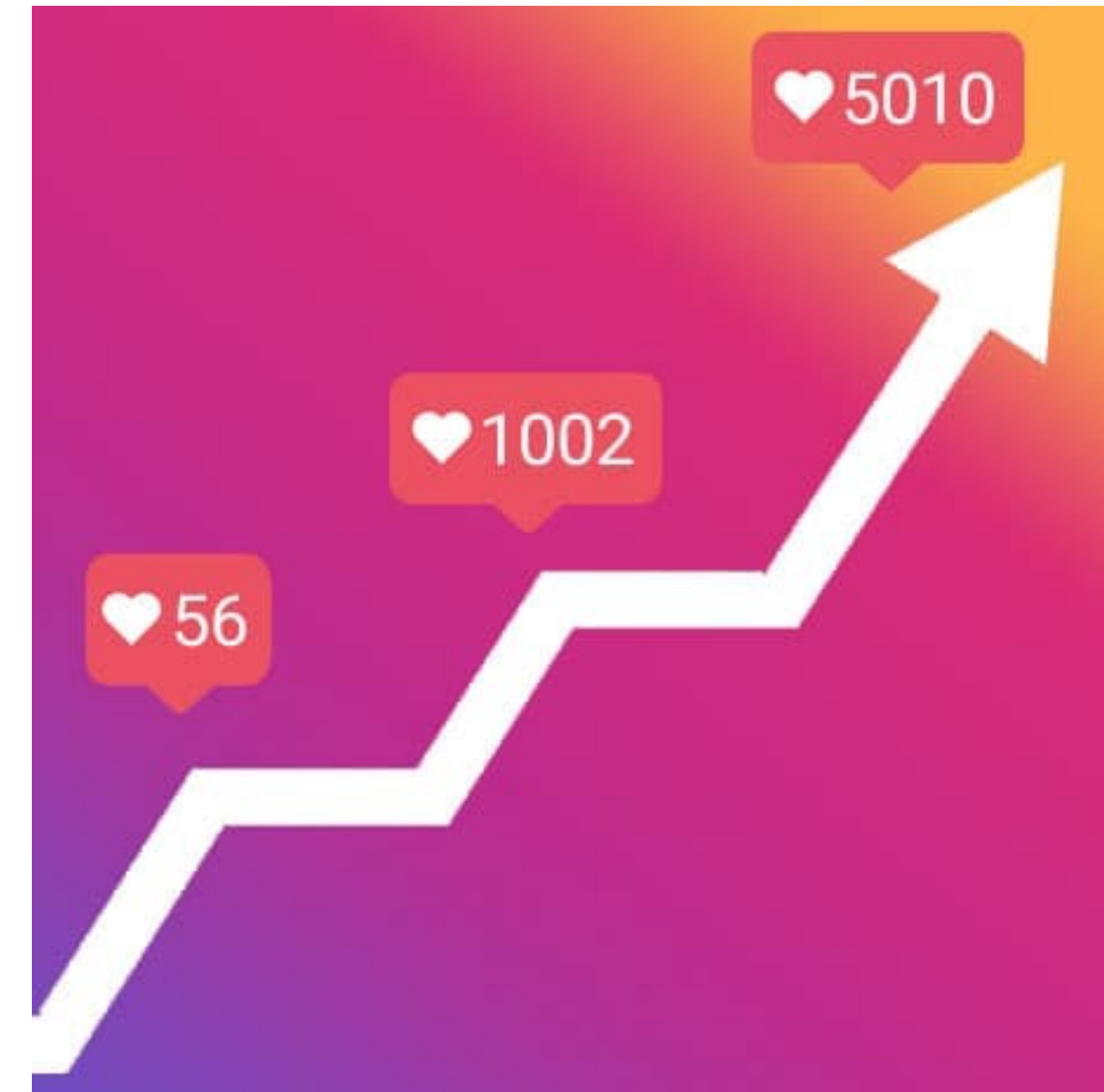
- Controllo del Bilancio al 30/06 e al 30/09
- Controllo ore Ferie
- Pianificazione e Calendario iniziative salone
- Check del Flusso di Cassa
- Valutazione raggiungimento Punto di Pareggio
- Controllo utenze/bonifici
- Supervisione e valutazione delle strategie e del raggiungimento obiettivi
- Controllo Cespiti



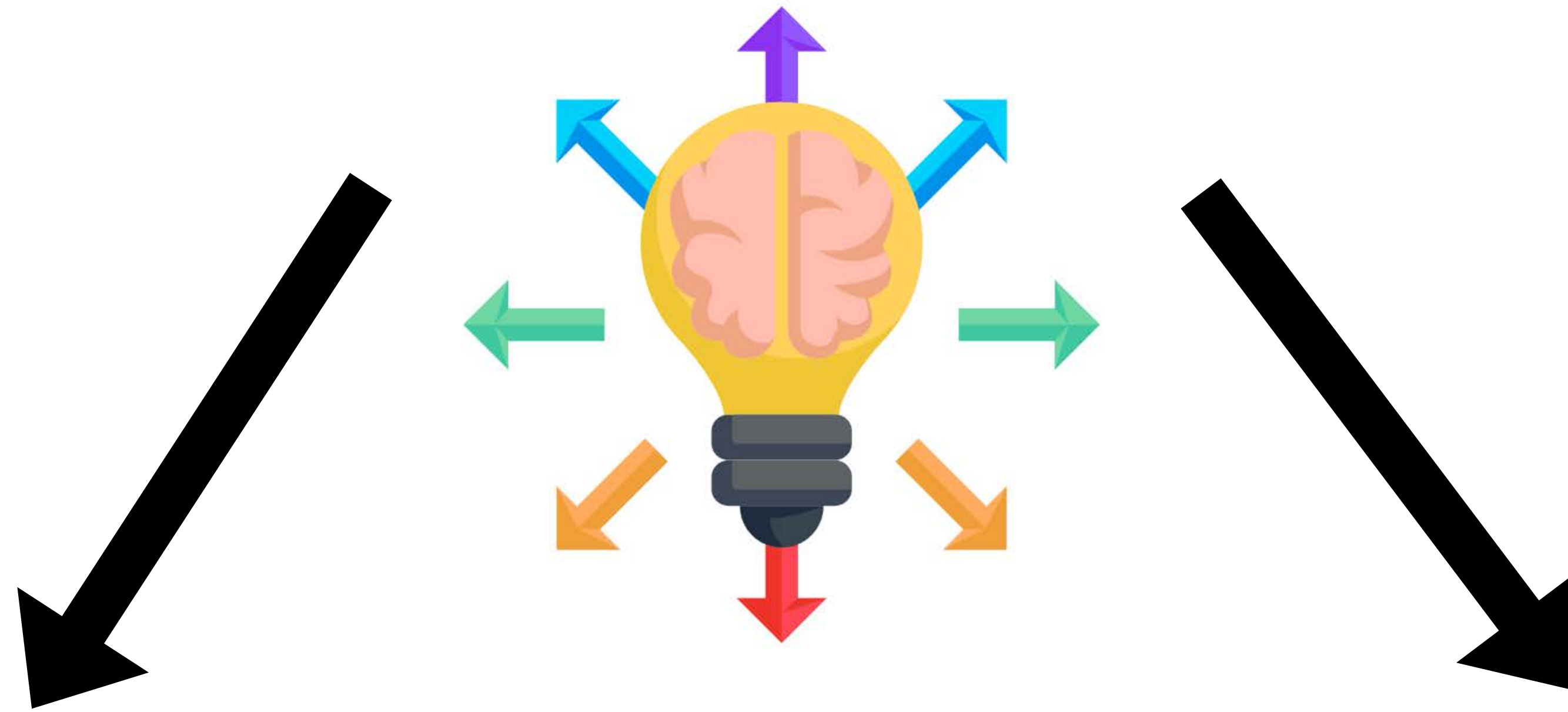


# 5 ERRORI CHE BLOCCANO la tua crescita SOCIAL

- 1-Ignorare le “regole” della piattaforma
- 2-Creare contenuti FUFFAVANITOSI e “da parrucchieri”!
- 3-Postare senza strategia, disciplina e organizzazione
- 4-Pensare di non essere già pront\* a metterci la faccia
- 5-Postare senza Identità



# METODO SOCIAL THINK SMALL



X i Clienti Attivi del Salone

1 nuovo Vero Fan ogni 7gg





**SEI PERFETTO COSI' COME SEI !**

**OGGI INSTAGRAM PUNTA SU DI TE che sei un CREATOR**

-Oggi le persone vogliono relazioni con “Personal Brand” e Creator  
perchè si fidano di più di **un volto**, di un **consiglio personale** di chi  
è un esperto in quel specifico settore...  
*piuttosto che di un'azienda!*



Per aumentare il flusso dei clienti in salone e **monetizzare**  
**non ti servono migliaia di follower.**

**Ti servono pochi follower giusti per Te**  
**e il tuo Salone...**

**Quelli che chiamo “VERI FANS”**







1



**Cosa succederebbe nel tuo salone  
se ogni volta che posti un contenuto  
ti arrivasse  
un “solo” nuovo cliente ?**

**Think Small !**



# METODO SOCIAL THINK SMALL

## Un Salone con 2000 FOLLOWER!

### Deve puntare su 100 VERI FANS\* (il 5%)

- \*  
- Follower che si trasformano in reali clienti che “entrano in salone”  
e sono disposti ad acquistare i tuoi Servizi e Prodotti





# Un Salone con 2000 FOLLOWER!

## 100 VERI FANS (il 5%)

Ipotesi spesa in un anno:

**200 € x 100 Veri Fan = 20mila €**



# **Cosa significa “POSTARE CON STRATEGIA”**

Un buon video genera sempre  
la richiesta di persone simili con le stesse esigenze

**ERGO: in base a cosa scegli di postare  
attirerai clienti giusti o meno per il tuo progetto**







11 Vendite Kit Anti Caduta  
x 80.00€





# Benefici per il salone con Social gestiti con strategia:

- **Fidelizzare e informare i “già clienti”** su servizi, prodotti e iniziative



# **Benefici per il salone con Social gestiti con strategia:**

**-Fidelizzare e informare i “già” clienti su servizi, prodotti e iniziative**

## **Sarà più facile e naturale poi con un “tocco” in salone:**

- presentare nuovi servizi e prodotti
- raccontare le iniziative di Mkgmt
- aumentare l'upselling
- aumentare la rivendita
- passare informazioni di ogni genere
- fidelizzare



# Benefici per il salone con Social gestiti con strategia:

- **Fidelizzare e informare i “già” clienti** su servizi, prodotti e iniziative;
- Costruire la propria **Autorevolezza** e Rilevanza (= + VALORE)





# Benefici per il salone con Social gestiti con strategia:

- **Fidelizzare e informare i “già” clienti** su servizi, prodotti e iniziative;
- Costruire la propria **Autorevolezza** e rilevanza (= + VALORE)
- Creare una **community + fedele** , affiatata e con “**VERI FANS**”



# Benefici per il salone con Social gestiti con strategia:

- **Fidelizzare e informare i “già” clienti** su servizi, prodotti e iniziative;
  - Costruire la propria **Autorevolezza** e rilevanza (= + VALORE)
- Creare una **community + fedele**, affiatata e con “**VERI FANS**”
- **Attirare nuovi clienti “scelti” con Target “Specifici”**









# Le tue domande dal Post-It

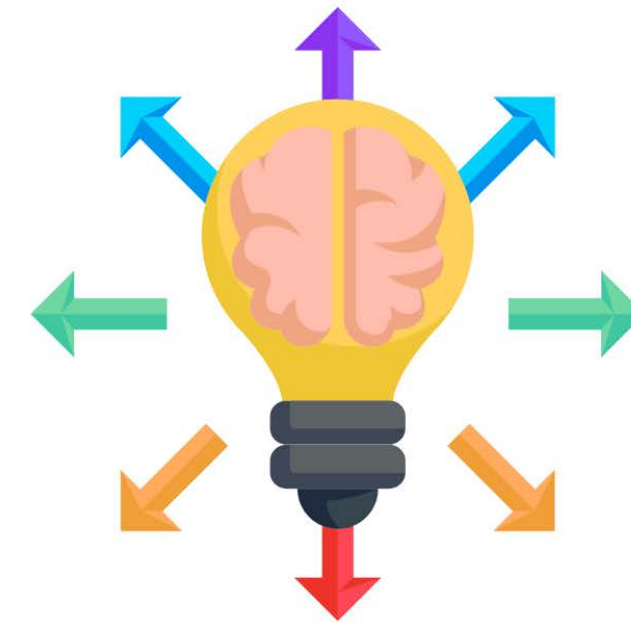


# METODO

# SOCIAL THINK SMALL

Obiettivo 2025: raggiungere i **2000 Follower**

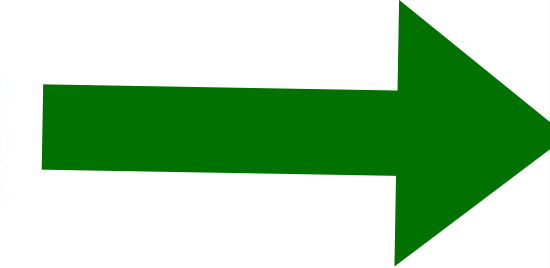
ECCO COME FARE!





# 3 condizioni per crescere organicamente

**Condizione 1:** Avere un Profilo “Perfetto”

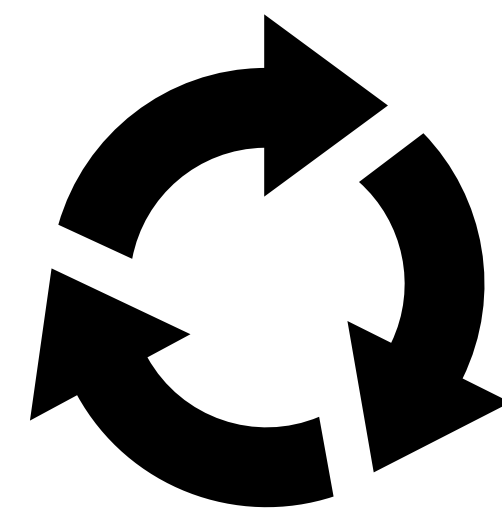


Segui

**Condizione 2 :** Creare Contenuti Efficaci (Video!)

**Condizione 3:** Pubblicare con Metodo Regolare

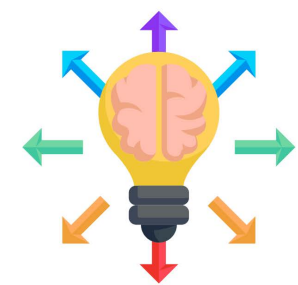
+ Traffico



+ FOLLOWER







# SOCIAL THINK SMALL

“Piccolo” Schema di Metodo di Crescita Social

**Stories**

**Video Reel**

**Carosello/Foto**

**START**

2/3 ogni giorno

Almeno 2 alla settimana

1/2 alla settimana

**PRO**

4 o + ogni giorno

3/4 alla settimana

1/2 alla settimana





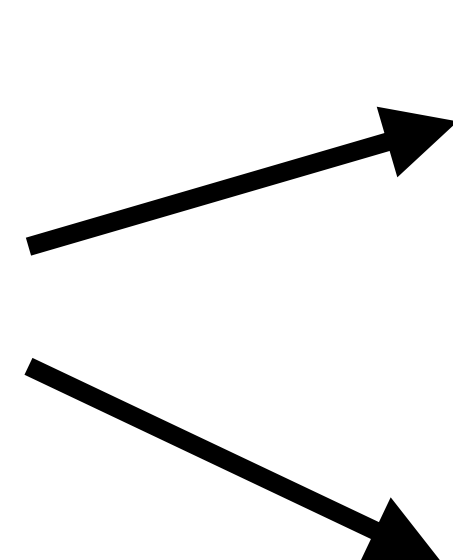
**Algoritmo in ottica SEO**  
**Spingi i tuoi contenuti!**





Instagram oggi funziona come un **motore di ricerca**  
per far trovare i tuoi contenuti **fai questo:**

**Scrivi nella Biografia**  
**le TUE Parole Chiave**



Il tuo “ruolo”

Per cosa vuoi essere riconosciuto

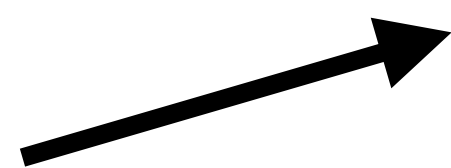






Instagram oggi funziona come un motore di ricerca per far trovare i tuoi contenuti **fai questo:**

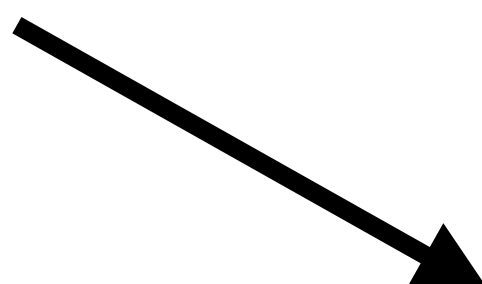
Scrivi nel Titolo/Testo  
le TUE Parole Chiave



sul servizio/benefici che offri



sul problema che risolvi



sul tema che tratti



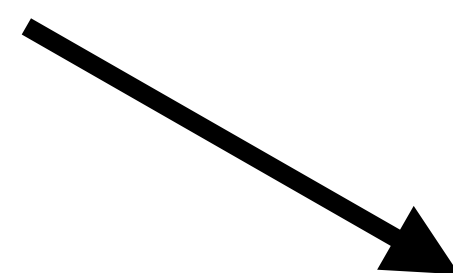


Instagram oggi funziona come un motore di ricerca per far trovare i tuoi contenuti **fai questo:**

**Scrivi nella Caption  
le TUE Parole Chiave**



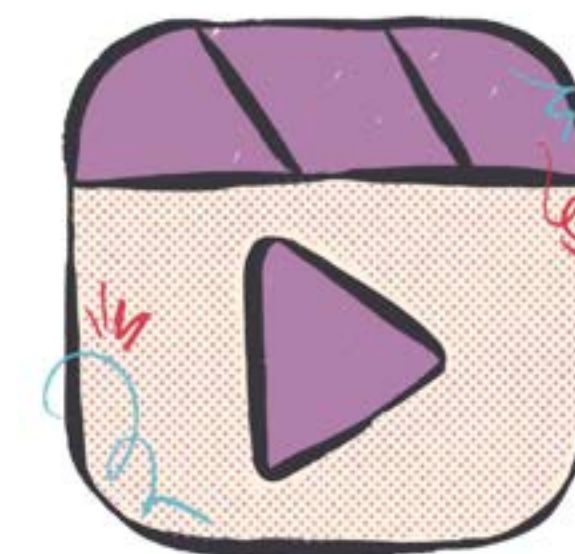
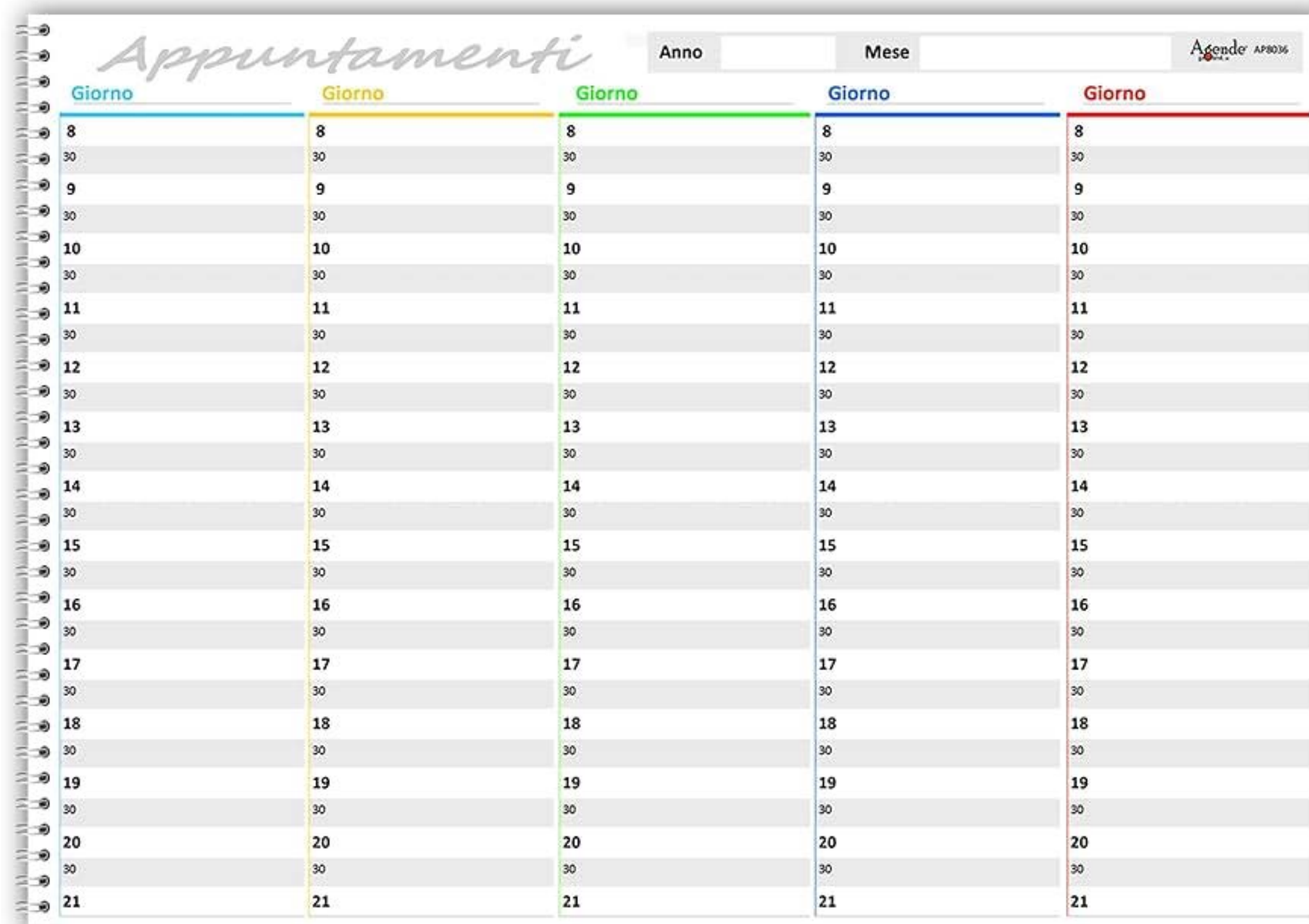
Utilizza le Parole Chiave nel testo per descrivere e approfondire le informazioni sul tema del video



Aggiungi di nuovo a parte le Parole Chiave



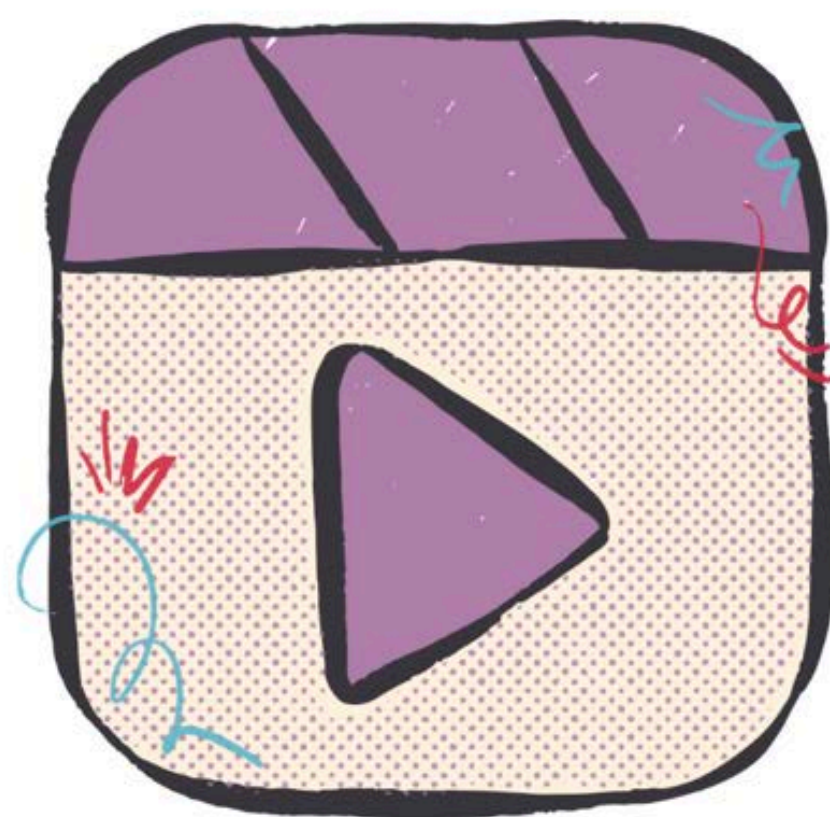
# La rivoluzione SOCIAL avviene SOLO se modifichi e aggiorni il modo in cui gestisci l'AGENDA e il TEMPO che dedichi al lavoro





Vediamo cosa fanno questi

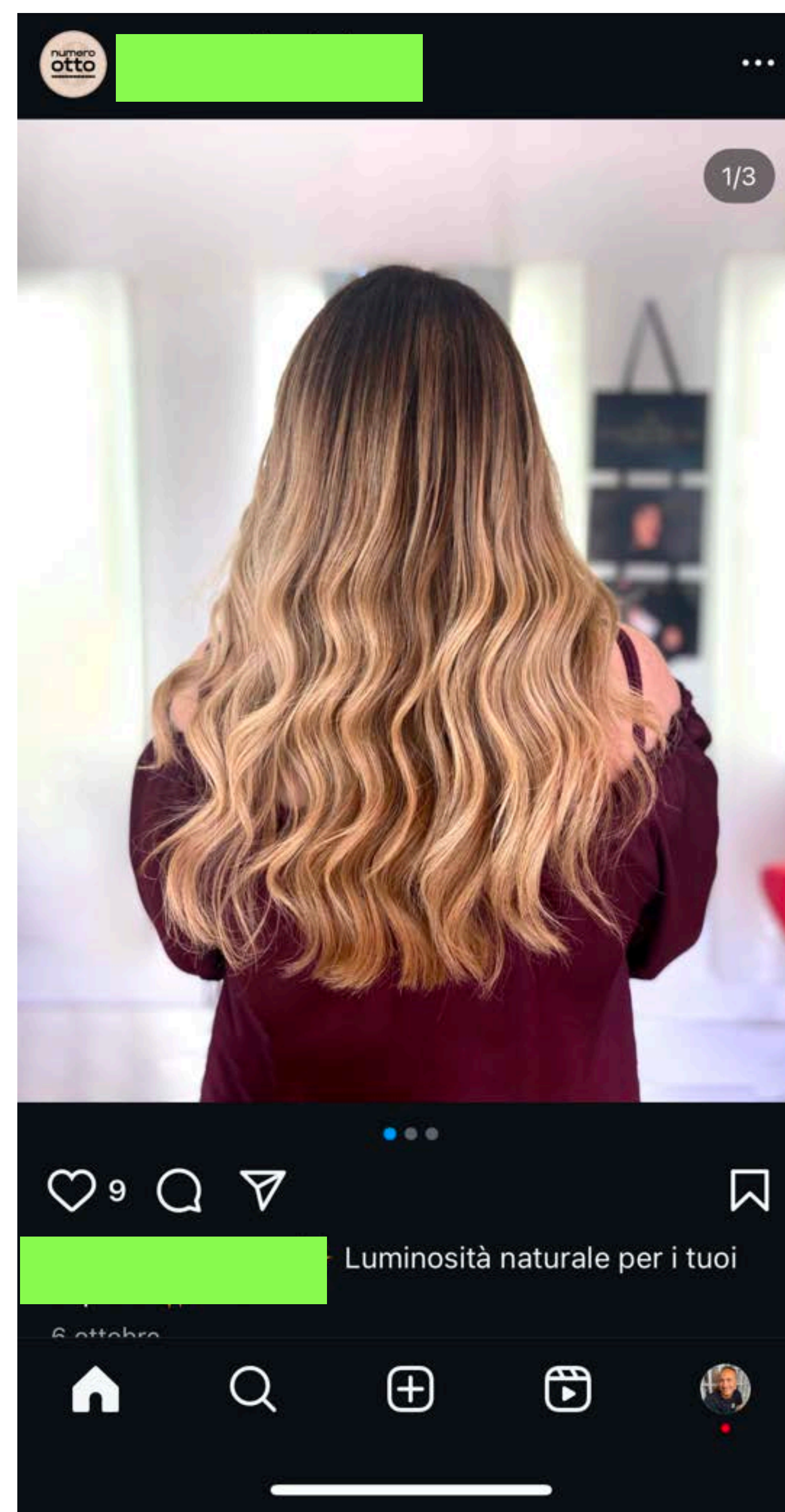
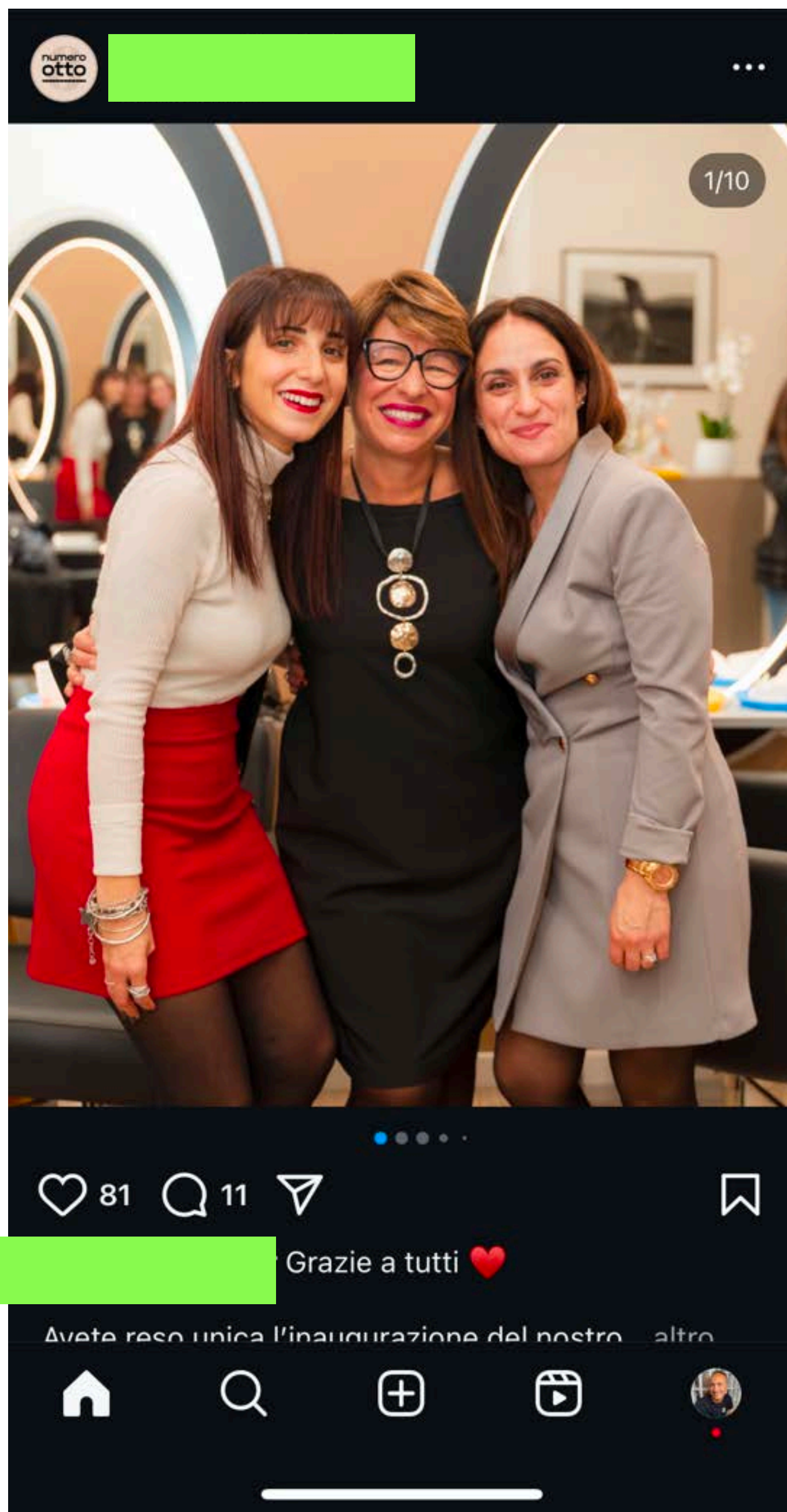
#PARRUCCHIERI





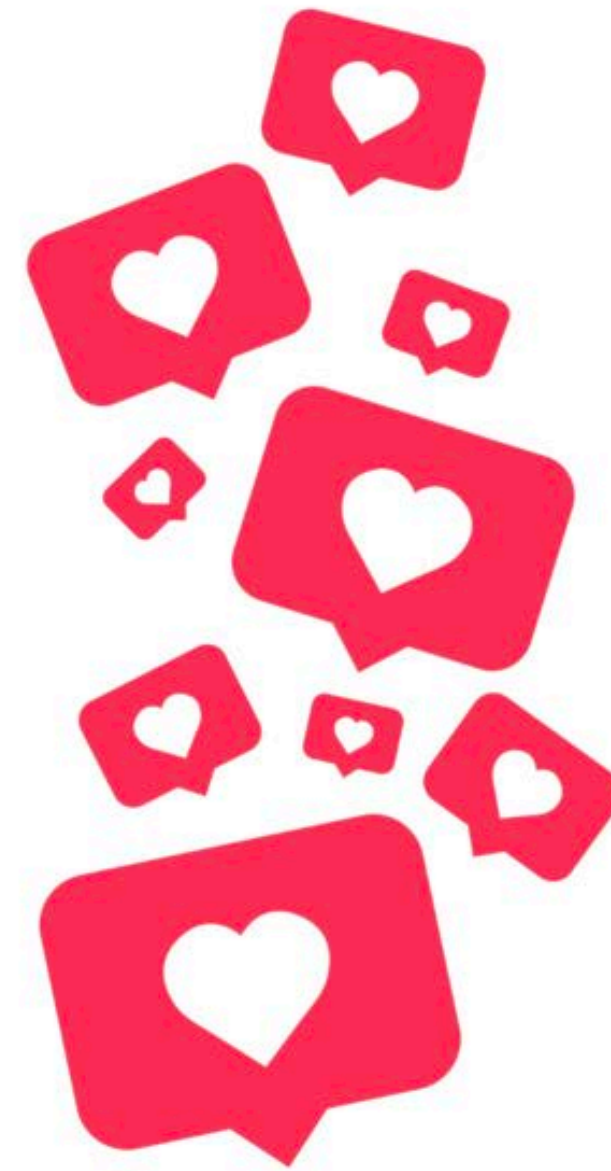
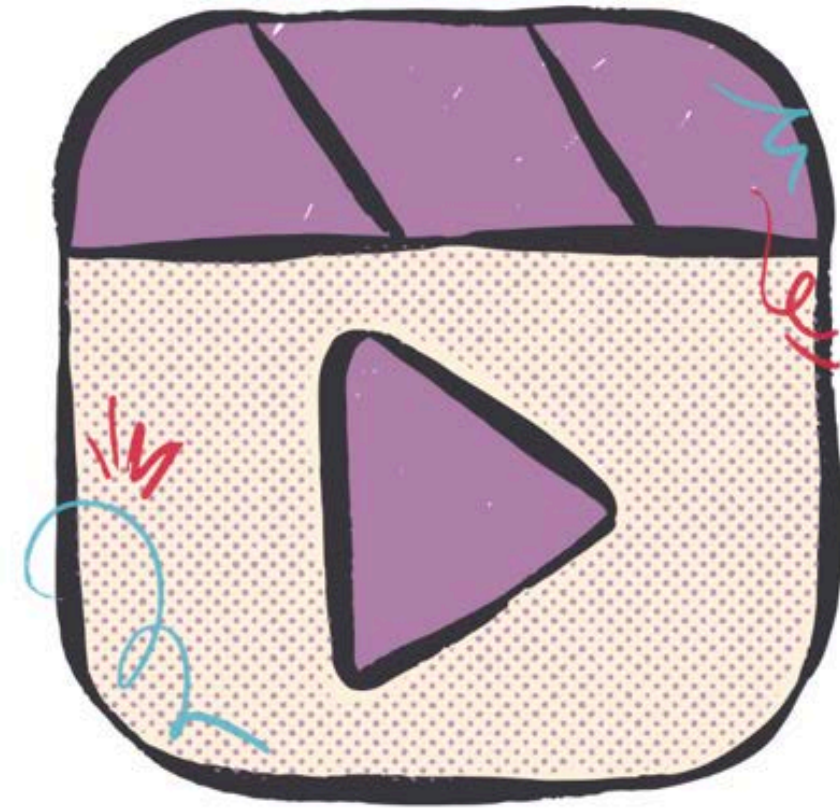


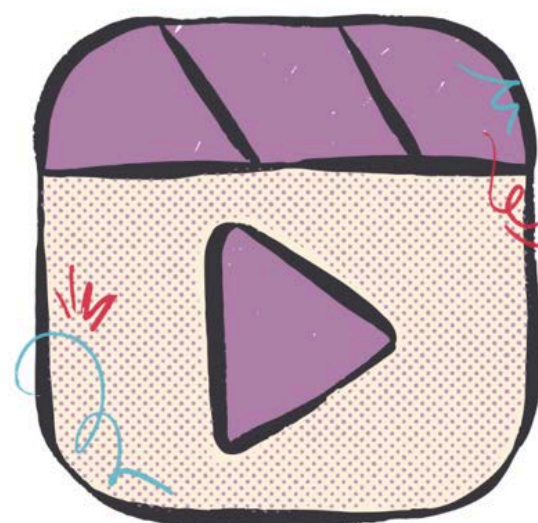






# VIDEO di #PARRUCCHIERI





# Le REGOLE del Video PERFETTO!

## SUPER REEL: COME CREARE IL VIDEO PERFETTO



**Non partire nell'ideare un video se prima non sai rispondere a queste domande:**

- Qual è l'obiettivo per il salone (la strategia) di questo video? Per cosa mi serve?
- Perché è utile alle persone che lo guarderanno?
- Se fa una di queste 3 cose, informare, ispirare e intrattenere allora procedi.





## Componi sempre il tuo reel così!

### HOOK

2/3 secondi per acchiappare l'attenzione di chi guarda.  
Fai un'azione riconoscibile.  
Crea un tuo "stile"  
Crea un titolo ad effetto.  
(deve esserci sempre)

+

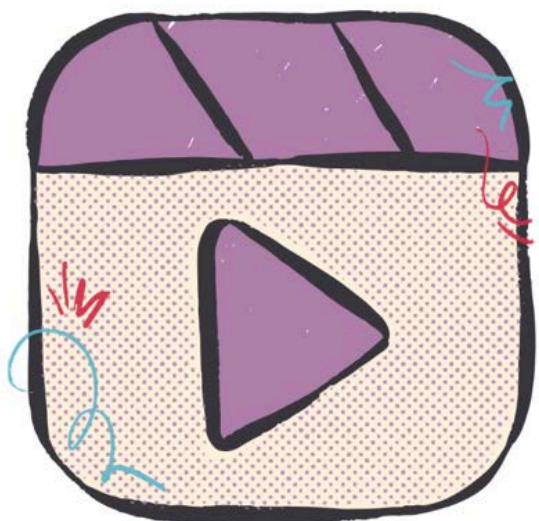
### RACCONTO

Quello che ti serve raccontare.  
La storia del cliente, di quel problema che solo Tu sai risolvere. Contiene sempre una spiegazione, un problema e la tua super soluzione.

+

### C.T.A.

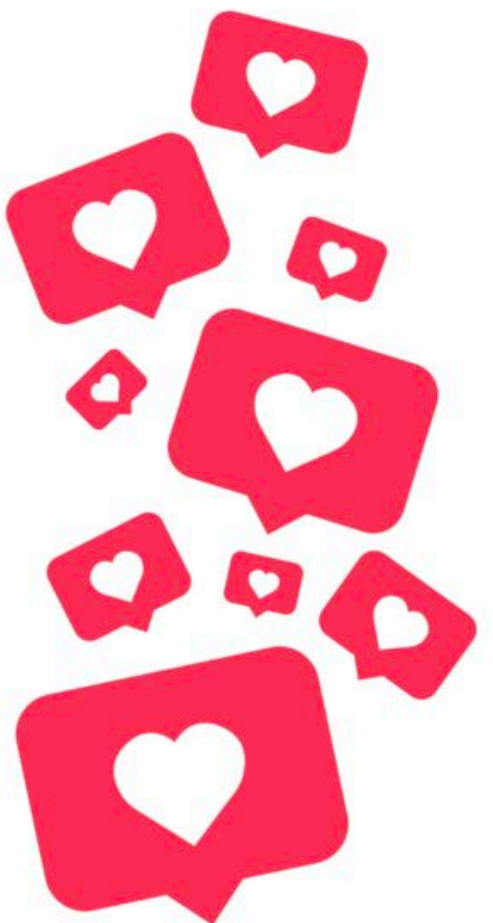
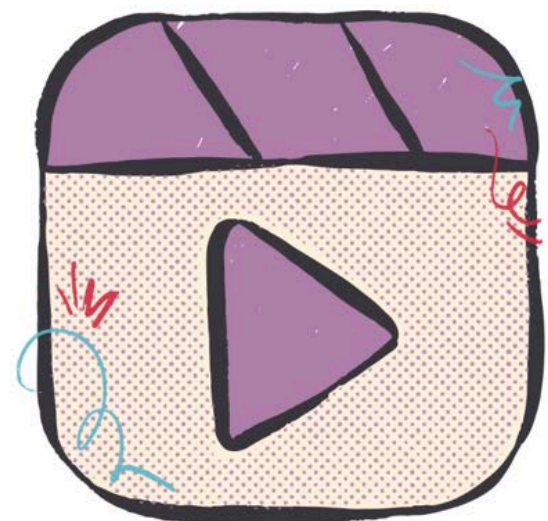
Call To Action. La chiamata all'azione finale per i tuoi follower! Scrivi sempre:  
"Ora fai questo..."  
"Ora scrivimi qui..."  
"Cosa ne pensi..."





## Consigli sul montaggio... semplice è meglio!

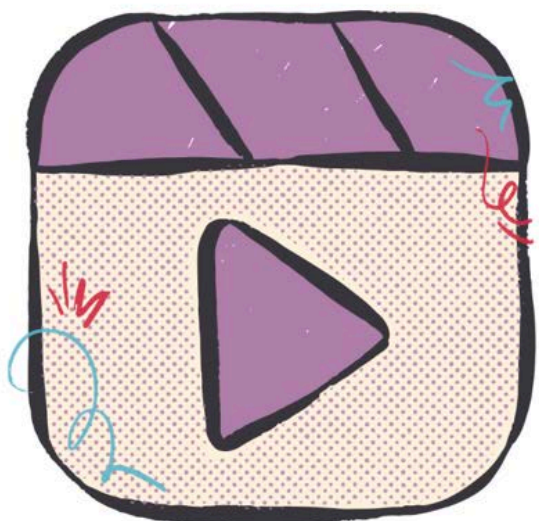
- Durata: ricorda meglio un video corto che uno lungo ( non superare i 90s);
- Dai ritmo al tuo video, fai spezzoni corti, evita troppe inquadrature “da Parrucchiere” pensa a chi è diretto il tuo contenuto;
- Usa transizioni semplici, non complicare ulteriormente il video;
- Ricordati di utilizzare una canzone in trend;
- Utilizza sempre i sottotitoli automatici per rendere molto piu fruibile il tuo contenuto!





## La Caption! Descrivi il tuo video con le parole!

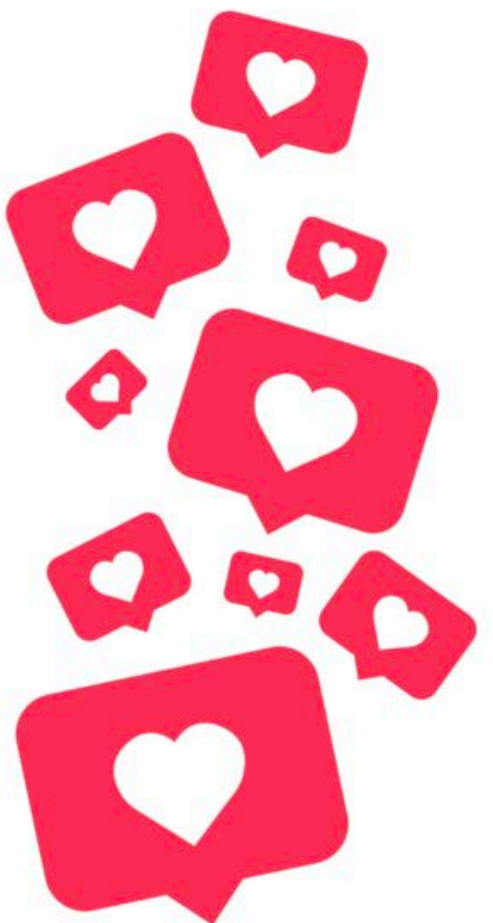
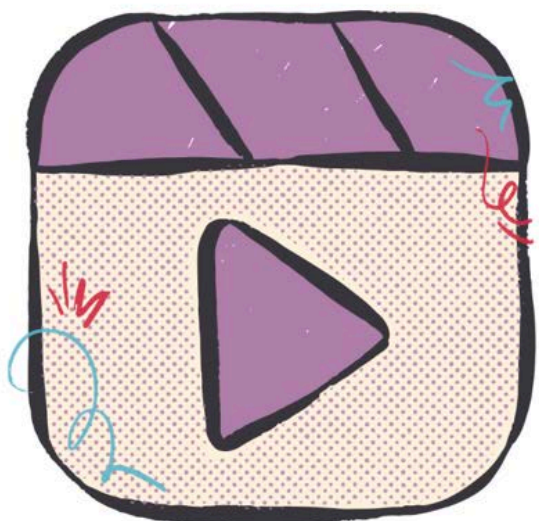
Puoi raccontare il lavoro fatto, riassumendo i desideri della cliente... andando se vuoi, anche più “sul tecnico” per fornire maggiori dettagli e informazioni per dimostrare la tua autorevolezza e competenza. Se hai una call to action per creare interazione... scrivila all'inizio della descrizione, non alla fine! Qui puoi anche inserire contatti, indirizzo ecc...). **KEYWORD:** aggiungi sempre alla fine 5/6 parole chiave sul tema del video, aiuterai Instagram a proporre il tuo contenuto alle persone interessate



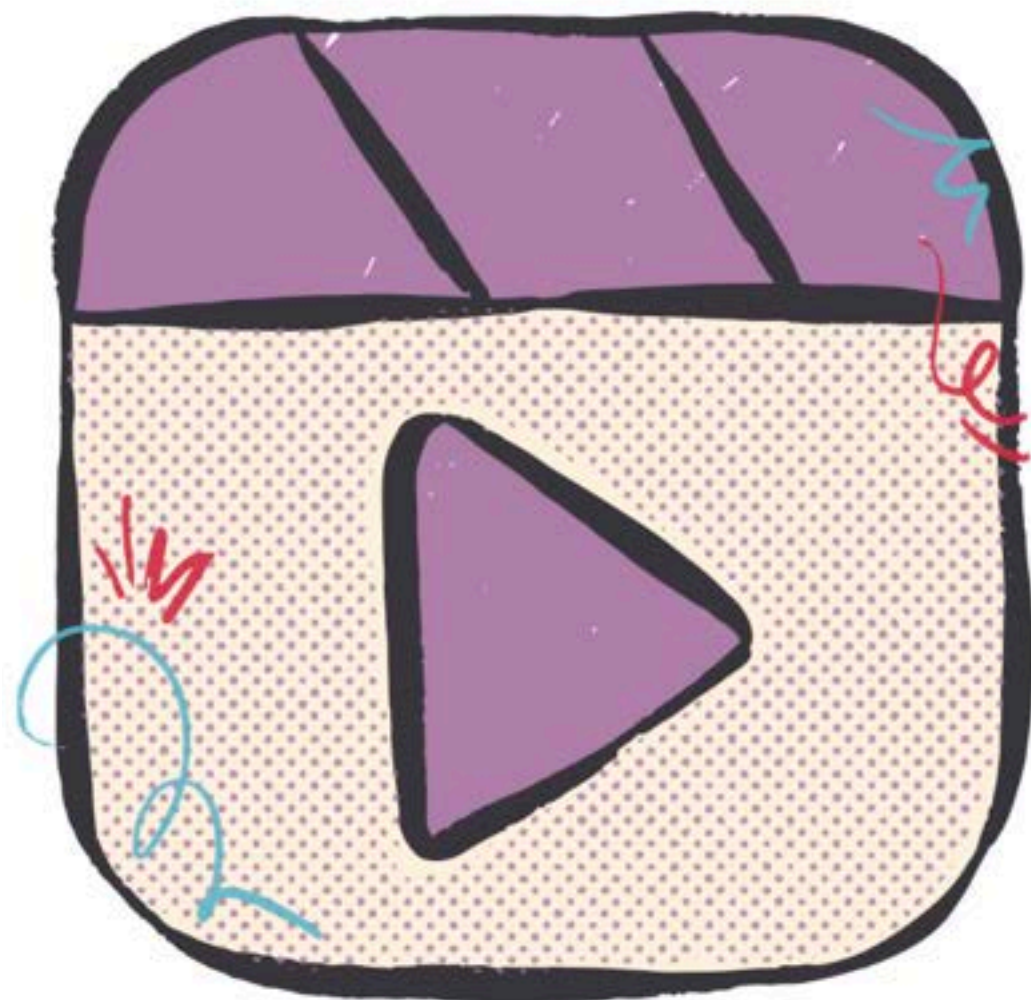


## Consigli per aumentare visualizzazioni e follower!

- Le persone seguono le persone quindi... metti la faccia!
- 1 sola cosa per video, non mettere troppe info e parla semplice;
- Renditi utile, utile, utile... sempre;
- Monitora i tuoi contenuti (Insight) replica ciò che funziona e elimina ciò che non funziona;
- Pubblica con metodo, costanza e disciplina ;
- Crea sempre il giusto mix tra Reel e Stories;
- Rispondi e interagisci con più persone possibili.







## SUPER REEL: COME CREARE IL VIDEO PERFETTO



**Non partire nell'ideare un video se prima non sai rispondere a queste domande:**

- Qual è l'obiettivo per il salone (la strategia) di questo video? Per cosa mi serve?
- Perché è utile alle persone che lo guarderanno?
- Se fa una di queste 3 cose, informare, ispirare e intrattenere allora procedi.

**Componi sempre il tuo reel così!**

### HOOK

2/3 secondi per acchiappare l'attenzione di chi guarda.  
Fai un'azione riconoscibile.  
Crea un tuo "stile"  
Crea un titolo ad effetto.  
(deve esserci sempre)

+

### RACCONTO

Quello che ti serve raccontare.  
La storia del cliente, di quel problema che solo Tu sai risolvere. Contiene sempre una spiegazione, un problema e la tua super soluzione.

+

### C.T.A.

Call To Action. La chiamata all'azione finale per i tuoi follower! Scrivi sempre:  
"Ora fai questo..."  
"Ora scrivimi qui..."  
"Cosa ne pensi..."

**Consigli sul montaggio... semplice è meglio!**

- Durata: ricorda meglio un video corto che uno lungo (non superare i 90s);
- Dai ritmo al tuo video, fai spezzoni corti, evita troppe inquadrature "da Parrucchiere" pensa a chi è diretto il tuo contenuto;
- Usa transizioni semplici, non complicare ulteriormente il video;
- Ricordati di utilizzare una canzone in trend;
- Utilizza sempre i sottotitoli automatici per rendere molto più fruibile il tuo contenuto!

**La Caption! Descrivi il tuo video con le parole!**

Puoi raccontare il lavoro fatto, riassumendo i desideri della cliente... andando se vuoi, anche più "sul tecnico" per fornire maggiori dettagli e informazioni per dimostrare la tua autorevolezza e competenza. Se hai una call to action per creare interazione... scrivila all'inizio della descrizione, non alla fine! Qui puoi anche inserire contatti, indirizzo ecc...). **KEYWORD:** aggiungi sempre alla fine 5/6 parole chiave sul tema del video, aiuterai Instagram a proporre il tuo contenuto alle persone interessate

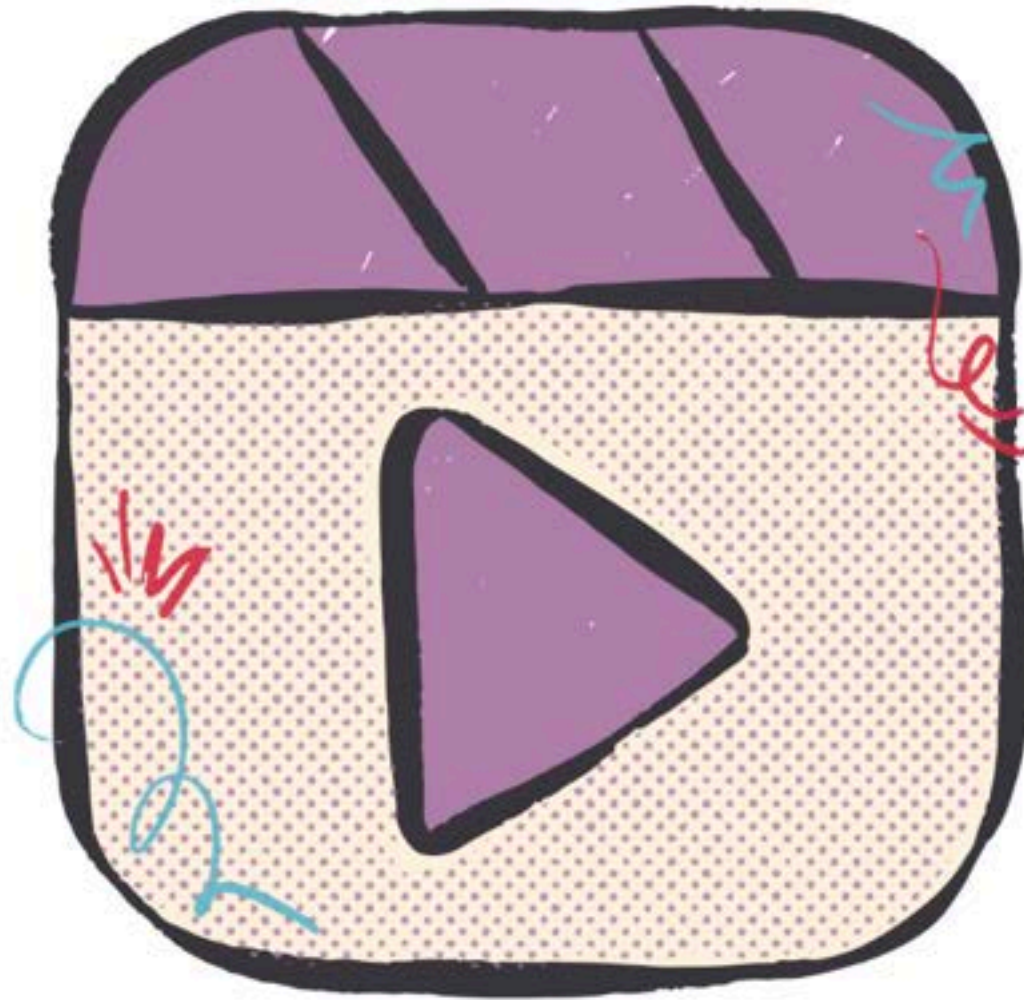
**Consigli per aumentare visualizzazioni e follower!**

- Le persone seguono le persone quindi... metti la faccia!
- 1 sola cosa per video, non mettere troppe info e parla semplice;
- Renditi utile, utile, utile... sempre;
- Monitora i tuoi contenuti (Insight) replica ciò che funziona e elimina ciò che non funziona;
- Pubblica con metodo, costanza e disciplina ;
- Crea sempre il giusto mix tra Reel e Stories;
- Rispondi e interagisci con più persone possibili.





# WORKSHOP COLLETTIVO



**IDEA REEL NATALE!**

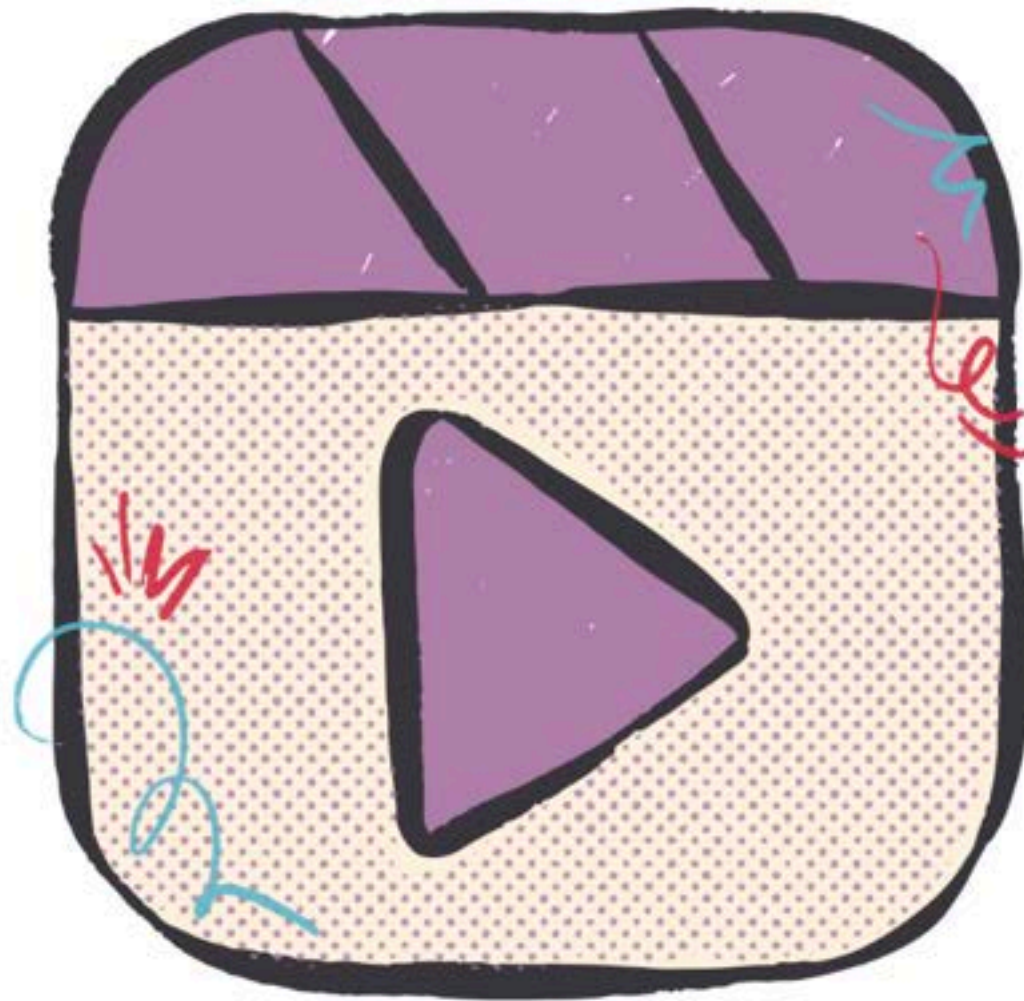
**STRATEGIA:**

**PRESENTARE LE BOX REGALO**

Ho fatto una bozza... Guardiamola insieme!



# WORKSHOP COLLETTIVO



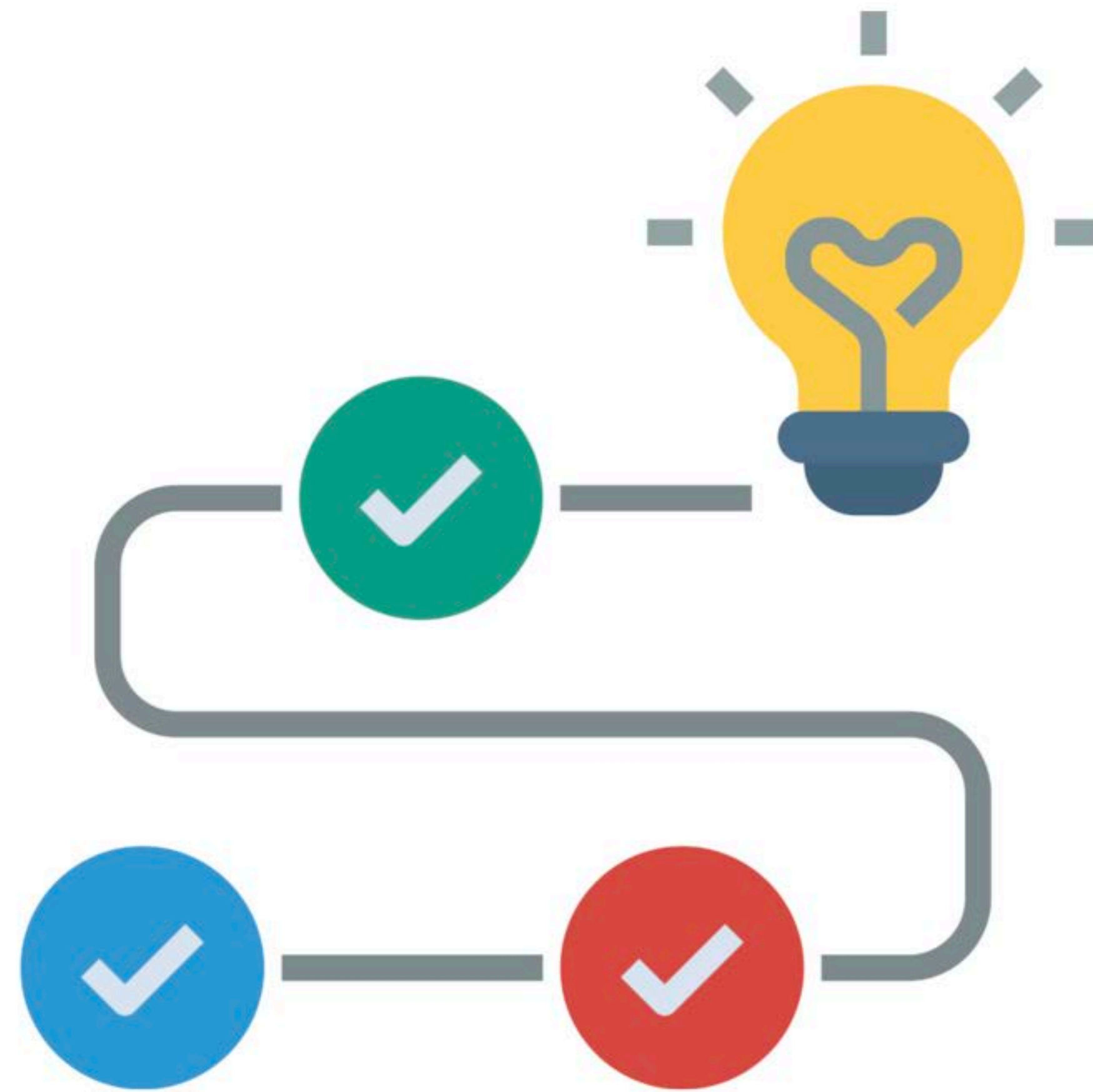
**IDEA REEL NATALE!**

**STRATEGIA:**

**PRESENTARE LE BOX REGALO**

Ho fatto una bozza... Guardiamola insieme!

**COSA MANCA?**



# CONCLUSIONI







# Far crescere il salone in 4 Passi semplici e lineari



CAMP CANVAS CRESCITA		MISSIONE E VISIONE: COSA TI RENDE UNICO:	
<div>1/2 OBIETTIVI (Sii specifico)</div> <div>1</div> <div>2</div> <div>1</div> <div>2</div> <div>TARGET</div>		<div>STRATEGIA, SOLUZIONI, IDEE</div> <div>Obiettivo 1</div> <div>Obiettivo 2</div> <div>Cosa ti serve?</div> <div>Cosa devi fare?</div> <div>PROBLEMI E DIFFICOLTÀ</div> <div>Salone</div> <div>Clienti</div> <div>SEGUI SCHEDA: DISCIPLINA E ORGANIZZAZIONE</div> <div>SOCIAL</div> <div>1 Reel</div> <div>Stories</div> <div>Caroselli</div> <div>2 Reel</div> <div>Stories</div> <div>Caroselli</div> <div>Devo smettere di:</div> <div>ATTIVO DAL</div> <div>AL</div>	

1

SCHEDA CRESCITA LINEARE	
OBIETTIVI	
1	2
AZIONE in Salone	
TARGET	TARGET
OGNI GIORNO devi FARE	
-Slow Hair Consulenza	-Focus ed Energia
-Coffe Brief	-Monitorare
!! NON FARTI DISTRARRE DA:	

2

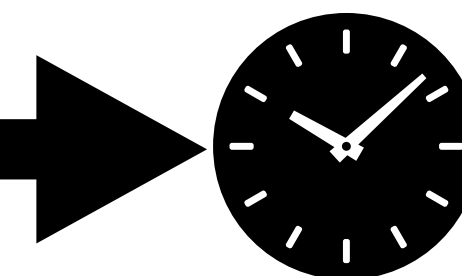
DISCIPLINA E ORGANIZZAZIONE	
"La disciplina trasforma i sogni in realtà"	
Cosa fare per il successo del tuo salone	
Prenditi spazi di tempo personali ogni settimana per lavorare "oltre i capelli"	
Prendi il calendario e fissa già i prossimi 6 mesi di spazi di tempo personali	
Fai partire un vero cambiamento con un REVOLUTION DAY.	
Cos'è: un spazio di tempo necessario ad organizzare un cambiamento migliorativo	
Con l'agenda scegli nel periodo futuro il "primo giorno utile" in cui ti è possibile "fermare il salone" e fissalo subito.	
Questa è la data in cui ti fermerai, organizzerai e attiverai il cambiamento di cui hai bisogno.	
MAP2	
Attiva i 4 ruoli vitali per crescere ipotizzando 50 ore settimanali	
Parrucchiere per il 70% = 35 ore	
Manager per il 15% = 7,5 ore	
Persona per il 10% = 5 ore	
Amministratore per il 5% = 2,5 ore	
OGNI GIORNO	
• Coffee Brief: con focus su obiettivi scelti	
• Più tempo in agenda per consulenza Slow Hair	
• Rebooking prima del congedo	
• Stimola il team	
• Obiettivi	
• Controlla il Punto di Pareggio (a chiusura cassa)	
• Monitora la Challenge	
• Organizza i SOCIAL (Stories + Video)	
OGNI SETTIMANA	
• Compila il flusso di cassa	
• Fai un monitoraggio degli obiettivi	
• Gestisci il salvadanaio e i pagamenti	
• Check Magazzino per ordini	
• Organizza i SOCIAL (Stories + Video)	
• Monitora i risultati Insight dei Social	
OGNI MESE	
• Riunione di Allineamento (personali e/o di gruppo)	
• Riunioni Formative per migliorare servizi del salone	
• Check dei pagamenti	
• Check del Flusso di Cassa	
• Controlla il Punto di Pareggio (come è andato il mese)	
• Resoconto della Challenge	
• Supervisione e valutazione delle strategie e raggiungimento obiettivi	
OGNI 6/12 MESI	
• Controllo del Bilancio al 30/06 e al 30/09	
• Controllo ore Ferie	
• Pianificazione e Calendario iniziative salone	
• Check del Flusso di Cassa	
• Valutazione raggiungimento Punto di Pareggio	
• Controllo utenze/bonifici	
• Supervisione e valutazione delle strategie e del raggiungimento obiettivi	
• Controllo Cespi	

3

SUPER REEL: COME CREARE IL VIDEO PERFETTO		
Non partire nell'ideare un video se prima non sai rispondere a queste domande:		
• Qual è l'obiettivo per il salone (la strategia) di questo video? Per cosa mi serve?		
• Perché è utile alle persone che lo guarderanno?		
• Se fa una di queste 3 cose, informare, ispirare e intrattenere allora procedi.		
Componi sempre il tuo reel così!		
<b>HOOK</b>	<b>RACCONTO</b>	<b>C.T.A.</b>
2/3 secondi per acciappare l'attenzione di chi guarda. Fai un'azione riconoscibile. Crea un tuo "stile". Crea un titolo ad effetto. (deve esserci sempre)	Quello che ti serve raccontare. La storia del cliente, di quel problema che solo Tu sai risolvere. Contiene sempre una spiegazione, un problema e la tua super soluzione.	Call To Action. La chiamata all'azione finale per i tuoi follower! Scrivi sempre: "Ora fai questo..." "Ora scrivimi qui..." "Cosa ne pensi..."
Consigli sul montaggio... semplice è meglio!		
• Durata: ricorda meglio un video corto che uno lungo ( non superare i 90s);		
• Dai ritmo al tuo video, fai spezzoni corti, evita troppe inquadrature "da Parrucchiere" pensa a chi è diretto il tuo contenuto;		
• Usa transizioni semplici, non complicare ulteriormente il video;		
• Ricordati di utilizzare una canzone in trend;		
• Utilizza sempre i sottotitoli automatici per rendere molto più fruibile il tuo contenuto!		
La Caption! Descrivi il tuo video con le parole!		
Puoi raccontare il lavoro fatto, riassumendo i desideri della cliente... andando se vuoi, anche più "sul tecnico" per fornire maggiori dettagli e informazioni per dimostrare la tua autorevolezza e competenza. Se hai una call to action per creare interazione... scrivila all'inizio della descrizione, non alla fine! Qui puoi anche inserire contatti, indirizzo ecc...). <b>KEYWORD:</b> aggiungi sempre alla fine 5/6 parole chiave sul tema del video, aiuterai Instagram a proporre il tuo contenuto alle persone interessate		
Consigli per aumentare visualizzazioni e follower!		
• Le persone seguono le persone quindi... mettilci la faccia!		
• 1 sola cosa per video, non mettere troppe info e parla semplice;		
• Renditi utile, utile, utile... sempre;		
• Monitora i tuoi contenuti (Insight) replica ciò che funziona e elimina ciò che non funziona;		
• Pubblica con metodo, costanza e disciplina ;		
• Crea sempre il giusto mix tra Reel e Stories;		
• Rispondi e interagisci con più persone possibili.		

4

Fattore Tempo



*La disciplina trasforma i sogni in realtà*

**OSA D+**

**Buona Vita, Buon Lavoro e Buone Feste**





# **ESERCIZIO DI GRUPPO**

**Come racconteresti in un REEL questo ...**



**Storytelling**





Domande,  
Curiosità,  
Pensieri...

