



Corso professionale

Il Marketing per i Centri estetici

La Chiave del successo

***Come gestire il proprio centro estetico applicando le strategie di Marketing.
Come differenziarsi dalla concorrenza. Come comunicare e farsi notare.
Come creare nuovi servizi e trattamenti originali e aumentare le vendite e i clienti***



Programma

- cosa significa gestire un centro estetico in una ottica di marketing
- quali sono le strategie di marketing per un centro estetico
- strategie di mercato, di prodotto e di servizio
- come individuare nuovi bisogni e desideri e creare soluzioni nuove
- come superare la concorrenza e farsi scegliere
- come incrementare il numero di clienti
- come aumentare le vendite in estetica fidelizzando il cliente
- come aumentare il valore economico del cliente
- la comunicazione interna ed esterna al centro estetico: i mezzi per rendersi visibili e farsi conoscere



Durata del corso: 28 ore – quota corso: 290 euro (pagabili in due rate)

