

BENESSERE E CURA DELLA PERSONA

CENTRI ESTETICI, PARRUCCHIERI, PERSONAL TRAINER, FISIOTERAPISTI, SPA, TATUATORI, NUTRIZIONISTI, STUDI MEDICI PRIVATI...

Il cliente cerca un **miglioramento personale o estetico** e vuole **sentirsi più sicuro e a proprio agio**. La comunicazione deve far emergere il beneficio concreto che otterrà, sia a livello estetico che emotivo.

Qual è il bisogno/desiderio del cliente?

- Vuole migliorare il suo aspetto, la sua forma fisica o il suo benessere generale?
- Si sente insicuro su qualcosa e cerca una soluzione?
- Ha un problema estetico o fisico che lo infastidisce?
- Vuole concedersi un momento di relax e cura personale?

Cosa lo frena dall'acquistare?

- Ha dubbi su efficacia, costi o risultati?
- Ha paura che il trattamento non sia adatto a lui/lei?
- Ha avuto esperienze negative in passato?
- Non sa bene come funziona il servizio e ha bisogno di più informazioni?

Perché il mio servizio è la scelta giusta?

- Quali risultati ho già ottenuto per altri clienti?
- Qual è il mio metodo, la mia esperienza o la mia filosofia di lavoro?
- Uso prodotti, tecnologie o tecniche particolari che fanno la differenza?
- Ho recensioni, testimonianze o foto prima/dopo da mostrare?

Come migliorerà la sua vita dopo il trattamento?

- Si sentirà più sicuro/a, più in forma, più rilassato/a?
- Vedrà un miglioramento immediato o progressivo?
- Il risultato sarà duraturo?

Cosa deve fare per prenotare (CTA - Call To Action)?

- Deve chiamare, scrivere un messaggio, prenotare online?
- Il processo è semplice e veloce?
- C'è un incentivo per agire subito (sconto prima seduta, pacchetto promozionale, consulenza gratuita...)?