Mary Rose

PIC

PUNTO INFORMAZIONE COSMETICA

RIFLESSIONI SUL MERCATO DEL MONDO DEI SERVIZI PROFESSIONALI

Il mercato dei servizi sta vivendo da alcuni anni una fase di profondo cambiamento caratterizzato dai seguenti fattori:

STABILITÀ DEI SERVIZI OFFERTI

Da tempo non ci sono nuove proposte professionali in grado di stimolare e rinovare i servizi in modo radicale, anzi recentemente il mercato della cosmetica sta subendo sempre maggiori restrizioni nel proprio campo di azione, attraverso normative più severe e restrittive che investono prodotti e macchinari.

IMPOSSIBILITÀ DI RITOCCO ALLE TARIFFE

Ad una carenza di novità del mercato l'unica risposta possibile della concorrenza è quella costituita da un aggiornamento continuo che sta riducendo le differenze qualitative fra i servizi proposti, e l'eccedenza di offerta rispetto alla domanda, comporta il fatto che molti operatori del settore operano una politica di riduzione dei prezzi che rendono di fatto impossibile adeguare i prezzi all'effetivo aumento dei costi di mercato.

AUMENTO DEI COSTI DI GESTIONE

Ad una impossibilità di aumentare i prezzi in generale corrisponde, stranamente, un costante aumento dei costi di gestione, attraverso adeguamenti di prezzi costanti da parte delle aziende fornitrici di servizi e di prodotti.

AUMENTO DELLA PRESSIONE FISCALE

Il rigore fiscale e un aumento costante controllo sempre più capillare sul territorio, comporta un aumento costante della pressione fiscale che influenza negativamente i costi di esercizio.

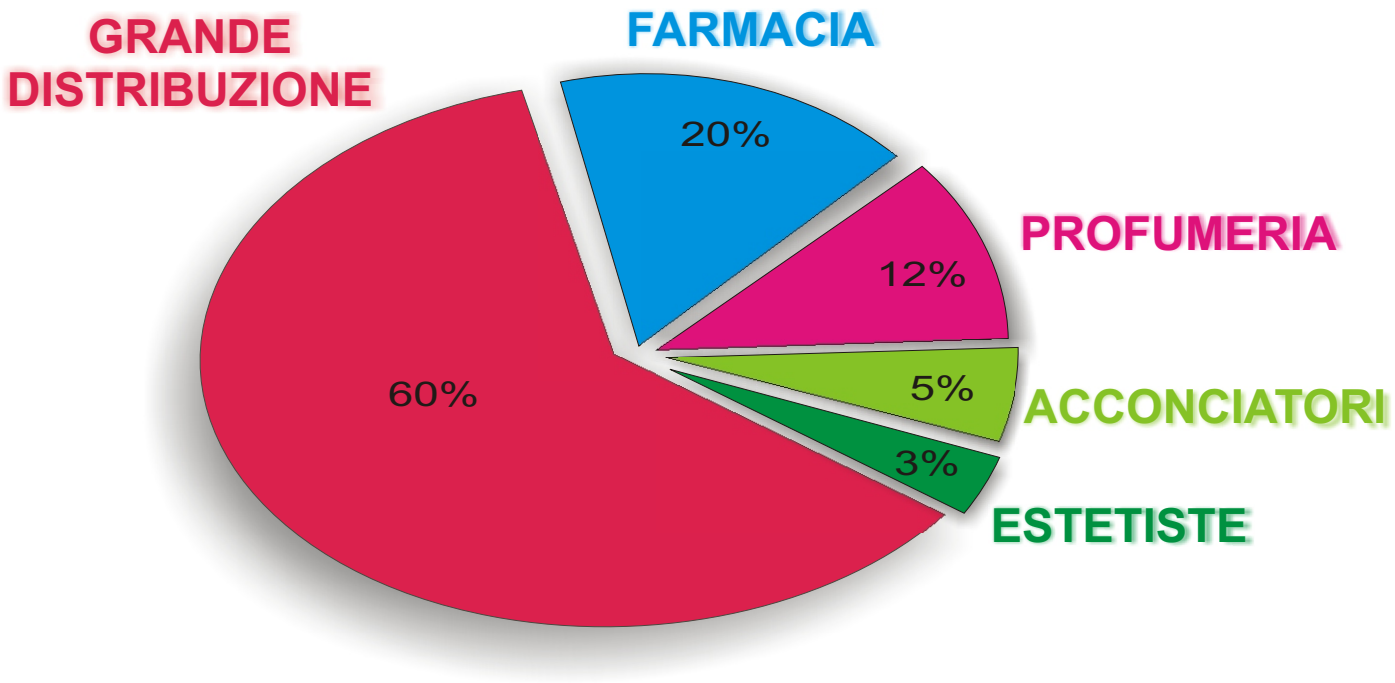
QUESTA SITUAZIONE RICHIEDE PROVVEDIMENTI INDISPENSABILI:

CORRETTA GESTIONE DEI COSTI
SENSIBILITÀ VERSO LE NUOVE ESIGENZE DEI CONSUMATORI
MOTIVAZIONE DEL PERSONALE
MASSIMA ATTENZIONE ALLE NUOVE OPPORTUNITÀ CHE OFFRE IL MERCATO

In particolare la rivendita è l'unico aspetto del mercato in forte espansione, con ampi margini di miglioramento.

Numero Verde 800-726209 **www.infopic.it** Affiliati +39.3292071670

IL MERCATO DELLA DISTRIBUZIONE



ACCONCIATORI ED ESTETISTE

Come risulta evidente dalla rappresentazione i settori dell'estetica e dell'acconciatura occupano attualmente un ruolo marginale di gran lunga inferiore alla proprie potenzialità

LE INIZIATIVE PER CONQUISTARE NUOVE QUOTE DI MERCATO

La Compattazione Epidermica

LA COMUNICAZIONE

Oggi una nuova formula per interessare il cliente e un'assistenza multimediale innovativa.

ANIMAZIONI

Coinvolge il cliente con una dimostrazione diretta del risultato immediato e duraturo confermato da foto prima e dopo il test.

ESPOSIZIONE

Ai normali classici espositori, la proposizione del prodotto avverrà per mezzo di un espositore automatico dinamico, che alleggerisce il lavoro dei professionisti.

ASSORTIMENTO

Un magazzino semplice, funzionale, privo di prodotti inutili, semplifica la comprensione dei benefici effetti della Compattazione Epidermica, riduce i costi di esercizio e aggiunge potenziale di vendita al Centro di Estetica o di Acconciatura.

Numero Verde 800-726209 **www.infopic.it** Affiliati +39.3292071670

Mary Rose

PIC

PUNTO INFORMAZIONE COSMETICA

IL PROFESSIONISTA DELL'ACCONCIATURA E DELL'ESTETICA
CON LE GIUSTE CAPACITÀ
UNA PROFESSIONE INVIDIABILE
QUESTI I VANTAGGI!

ACCONCIATORI ED ESTETISTE

Nessuna realtà distributiva può vantare le caratteristiche favorevoli come quella degli Acconciatori e delle Estetiste in quanto a:

TEMPO

La cliente passa molto tempo in questo tipo di strutture, molto più che in altri esercizi commerciali.

CREDIBILITÀ

I collaboratori sono un piccolo gruppo facilmente gestibile dove il rapporto umano è ancora fondamentale, essi possono spiegare e consigliare l'uso dei prodotti, senza che questo incida sui tempi di servizi. L'efficienza di questo sistema può essere ulteriormente migliorata da una preparazione del personale effettuata con nuovi criteri, perfezionata con l'aiuto della tecnologia multimediale interattiva.

LA CLIENTELA

è ricettiva ai consigli, che saranno formulati proponendo i prodotti in modo estremamente persona

IL SALONE

è uno spazio specializzato, che può assicurare un insegnamento con tecniche professionali che garantiscono un risultato più efficace e duraturo rispetto ai prodotti comprati in qualunque altro settore commerciale.

Numero Verde 800-726209

www.infopic.it

Affiliati +39.3292071670

PIC
PUNTO INFORMAZIONE COSMETICA
Mary Rose

BENEFICI DELLA RIVENDITA

**Con l'incremento della proposta di prodotti alla cliente,
le spese che ogni giorno riducono il vostro successo commerciale,
verranno compensate da un'attività che, non solo valorizza il tuo ruolo,
ma non rallenta in alcun modo il tuo lavoro.**

**IN ALTRE PAROLE, AUMENTA LA REDDITIVITA' DELLA TUA ATTIVITÀ
SENZA BISOGNO DI AUMENTARE LE SPESE DI GESTIONE.**

Se ogni collaboratore vendesse

un solo prodotto

"FIOR DI LINFA VISO" da 100 ml. o "FIOR DI LINFA CORPO" da 100 ml.

al giorno

**porterebbe un incasso aggiuntivo di € 14.500,00 in un anno,
senza qualificare particolarmente il personale addetto alle vendite.
Con i normali incassi che un collaboratore professionale
sa garantire alla propria attività
questo costituisce un incremento del suo ricavato superiore di oltre il 20%.**

**Oltre alla rivendita, oggi la Mary Rose può garantire un incremento della redditività
collegata alla prestazione di un servizio rapido efficace dalla dimostrabilità
immediata grazie all'invenzione del Beauty Relaxed.
Grazie all'efficacia e alla caratteristica di essere
un'attrezzatura completamente automatica,
che viene pagata a parte o si può facilmente integrare
a qualunque servizio effettuato in salone o in istituto,
il successo commerciale è garantito dal fatto che la proposta del servizio
si integra ai servizi già scelti dalla clientela senza richiedere tempo aggiuntivo
valorizzando il vostro ruolo professionale,
attraverso l'unicità del servizio e non rallenta in alcun modo il vostro lavoro.**

**IN ALTRE PAROLE, BASTA LA PROPOSTA ACCETTATA DI UN SERVIZIO AL GIORNO
PER AMMORTIZZARE L'ATTREZZATURA IN MENO DI UN ANNO
INOLTRE, SI RICORDA CHE UNA ATTREZZATURA AUTOMATICA
SI RIPAGA AL RAGGIUNGIMENTO DI UN TRAGUARDO DI SERVIZI PAGATI EFFETTUATI,
NON AVENDO SPESE FISSE COME AVVIENE PER IL PERSONALE,
QUINDI, BASTA USARLA PER AVERE COMUNQUE,
UN UTILE IN MAGGIORE O MINORE TEMPO.**

Se ogni collaboratore vendesse

un solo servizio

"BEAUTY RELAXED VISO" o "BEAUTY RELAXED MANI"

al giorno

**porterebbe un incasso aggiuntivo che varia da € 1.150,00 a € 2.300,00 in un anno,
senza qualificare particolarmente il personale addetto al servizio.**

Numero Verde 800-726209
www.infopic.it
Affiliati +39.3292071670