

[www.beauty-money.it](http://www.beauty-money.it)

**IL TUO PORTALE  
DI RIFERIMENTO**

A PAGINA **2**

**Studio  
Tiziano Zabrin**

Si occupa di tutto ciò che può far migliorare il business di beauty center, SPA e aziende.

A PAGINA **8**

**Regalati tanti  
nuovi clienti con i  
cofanetti-bellezza**

Una iniziativa che ti permetterà di consolidare la notorietà del tuo Istituto.

A PAGINA **9**

**La novella  
dell'estetista più  
ricca del mondo**

Il nuovo libro Tiziano Zabrin, 250 pagine di informazioni per migliorare la tua attività.

[www.beauty-money.it](http://www.beauty-money.it)

**IL TUO PORTALE  
DI RIFERIMENTO**

MENSILE DI INFORMAZIONE E SUPPORTO PER I CENTRI ESTETICI  
GENNAIO 2011 - ANNO III - NUMERO **8**

# beauty & money

## Editoriale



Tiziano Zabrin

Mi hanno prestato l'editoriale e io ne approfitto esprimendo il mio pensiero. Anche per quest'anno tutti i media economici danno previsioni di crescita assai incerte. Non ho seguito i giudizi degli astrologi a causa del mio dannato pragmatismo, ma spero che almeno loro siano più ottimisti. Proprio questa mia tendenza mi porta a una considerazione estremamente elementare, che è la seguente: «se sei preparato vinci, altrimenti perdi». Il bisogno di bellezza e di benessere generale è ormai diventato generale e le persone, anche quelle che intendono ridurre la propria spesa, non rinunceranno tanto facilmente ad avvalersi di servizi che soddisfino le loro attese. Il punto vincente di chi, come te, offre tali servizi sarà quello di capire che il mercato, pur reagendo sempre positivamente nei confronti dei "prodotti" relativi a bellezza e benessere, sceglie le offerte che promettono maggiori soddisfazioni. Ciò non significa certo diminuire i prezzi (sarebbe la tua > **pagina 3**

## Master in "Beauty Business" Imprenditori e Manager di Estetica

**Sei mesi di sacrificio... per una vita di sorrisi**

Sei incontri, a Riccione, sempre con inizio alle ore 14,30 di un sabato e termine alle ore 12,30 del lunedì successivo:

- 19-20-21 febbraio
- 19-20-21 marzo
- 16-17-18 aprile
- 24-25-26 settembre

- 15-16-17 ottobre
- 19-20-21-22 novembre

Ho il compito di presentare la mia nuova creatura: "Imprenditori e Manager d'estetica". Ne vado fiero perché credo sia l'unico "prodotto" che consente > **pagina 4**



A PAGINA **11**

## Cos'è la "Customer Satisfaction"

Se ne fa un gran parlare ed è un bene. E' positivo che le aziende dedicate ai servizi di benessere e bellezza abbiano un occhio particolarmente attento alla Soddisfazione del Cliente.

A PAGINA **13**

## Mi raccomando, non prescrivere programmi bellezza d'auto-cura...

Ho recentemente letto una specie di trattato su internet che trattava anche la parte riguardante i prodotti d'auto-cura... La sentenza finale di tale articolo sosteneva che il business si fa in cabina e che l'estetista non si deve occupare di prescrivere prodotti ma che gli stessi devono essere casomai reperibili e scelti dal cliente in uno spazio apposito.

## Il TMP: strumento vincente per distinguerti dalla concorrenza

Diventa anche tu  
**T** Centro Recapito Locale del  
**METODO**  
**P** (Tissue Mineral Program)

Se è vero che per ottenere il successo è basilare sapersi distinguere dalla concorrenza, allora diventare "Centro Recapito METODO TMP", esclusivista nel tuo territorio, è una condizione che non puoi lasciarti

sfuggire. Aumenterai sensibilmente i cicli di trattamento alla tua clientela, li effettuerai in maniera mirata ed efficace, soddisferai i clienti grazie a risultati evidenti e duraturi, aumenterai il numero di clienti grazie ai supporti di cui ti forniremo e all'esclusiva di zona.

TMP è un metodo scientifico che consente di garantire all'utente risultati sorprendenti in tema di benessere generale, di rimodellamento del corpo e di estetica.

> **pagina 7**

## Sì, un Centro Benessere, ma...

Leggo qua e là veri e propri trattati che spiegano come sia diventato indispensabile trasformare il tuo Istituto in un Centro Benessere, se non addirittura in una Urban SPA. Vedo qua e là un numero sempre più consistente di estetiste, evidentemente condizionate da queste spinte, stravolgere il proprio mandato per ottenere la suddetta trasformazione. La clientela proveniente da un periodo di vacanza vissuto presso un hotel-SPA e abili venditori > **pagina 6**

## Iscriviti a Beauty & Money

Tutti i dettagli a pagina 5



# STZ Studio Tiziano Zabrinì

## Ferma il mondo e chiedi una consulenza personalizzata

< da pagina 1

Lo Studio Zabrinì, dopo pochi mesi dalla sua nascita, è già oggi una realtà importante nel panorama dell'estetica professionale.

Grazie all'introduzione del suo fondatore, Tiziano Zabrinì, lo studio ha avviato collaborazioni con esperti in ogni sezione: amministrazione, marketing, architettura, ecc. Numerosi Istituti di bellezza, piccole e grandi SPA alberghiere, altre realtà quali per esempio l'Istituto Nazionale di Terapie Craniosacrali, Scuole d'Estetica, Aziende commerciali, si avvalgono dei servizi che lo Studio è in grado di assicurare.

### ISTITUTI DI BELLEZZA

Decine di Istituti hanno già usufruito di questo servizio ottenendo risultati molto evidenti, sia per quanto riguarda le dispersioni

finanziarie, sia per l'acquisizione di nuova clientela, immagine e figura professionale. Lavoreremo insieme per analizzare tutti i punti della tua attività, scoprire le eventuali aree di miglioramento e progettare risposte pratiche che possano dare il via a ulteriori crescita economiche e professionali, riducendo al tempo stesso le dispersioni finanziarie. Una giornata con un nostro consulente, grande conoscitore delle problematiche dell'Istituto di Bellezza, presso la tua sede darà il via allo studio del progetto. Entro pochi giorni riceverai il marketing plan e, se lo vorrai, ti affiancheremo per metterlo in pratica.

### SPA ALBERGHIERE E URBAN SPA

Ci possiamo occupare per conto Vostro di:

- Progettare (prima bozza) la

struttura del centro benessere, ma se lo riterrete necessario, anche assumere la direzione dei lavori.

- Creare il piano economico (investimento iniziale, punto di pareggio).
- Identificare le necessità del mercato (clientela dell'hotel e bacino d'utenza locale).
- Pianificare le azioni dell'attività, come p.es. la creazione del metodo di lavoro e dei protocolli relativi che Vi dovranno distinguere dalla concorrenza (in questa parte saranno comprese anche le valutazioni relative ai margini di contribuzione di ogni programma lavorativo).
- selezionare i fornitori di beni e servizi appropriati mediando con gli stessi garanzie e agevolazioni sui prezzi.
- Ricercare e formare il personale tecnico, riferito al lavoro di estetista.
- Collaborare con Voi al monitoraggio dell'attività, in particolare nei primi sei mesi di operati-

vità del centro.

- Valutare le possibili sinergie fra i reparti alberghieri.

### AZIENDE

Le consulenze sono garantite direttamente da Tiziano Zabrinì, la cui esperienza trentennale in qualità di dirigente, direttore commerciale e marketing di primarie aziende del settore estetico-professionale è fonte di garanzia qualitativa della consulenza stessa. È possibile usufruire del servizio di consulenza, ma anche della direzione commerciale part-time.

### Contatti:

[www.studiozabrinì.it](http://www.studiozabrinì.it)



[info@studiozabrinì.it](mailto:info@studiozabrinì.it)



### Studio Commercialista

Il nostro servizio di contabilità è ciò che ti serve, è pratico ed è conveniente. Utilizzando Internet risparmierai tempo e denaro e potrai usufruire di un servizio di altissima qualità grazie al fatto che chi ti seguirà è specializzato nella soluzione di problematiche relative al tuo settore.

Ci occupiamo noi di contattare chi attualmente tiene la tua contabilità per il passaggio delle pratiche.



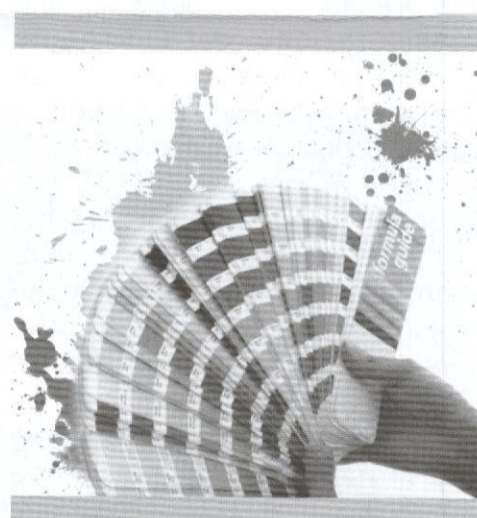
### Studio Legale

Il rapporto con l'avvocato è molto importante. Solitamente ci si rivolge a lui solo nei momenti in cui si è obbligati, magari quando il fatto è già successo, mentre invece sarebbe importante contattarlo prima che succeda il disastro (denunce di clienti, ecc.). Egli ti può chiarire quali azioni intraprendere per prevenire problemi inerenti le varie leggi a cui sei sottoposta (privacy, sicurezza, ecc.) e come comportarti nel caso.



### Studio Architettura

La nostra esperienza è fondata sulla trasformazione e recupero di aree già esistenti con conseguente ottimizzazione dell'utilizzo degli spazi d'uso e della coesistenza di aree tematiche "personalizzate" all'interno di strutture già operanti. Due studi di architettura: il primo specializzato in strutture SPA, mentre il secondo in beauty centers.



### Agenzia di Pubblicità

Creiamo la tua immagine e la facciamo conoscere al mondo che ti interessa.

Questa sezione dello Studio Zabrinì, si occupa di marketing, grafica pubblicitaria, creazione e gestione di siti internet, studio, e gestione di campagne pubblicitarie con specializzazione per il settore estetico-professionale.

beauty&money

Mensile di  
informazione e supporto  
per i centri estetici

Direttore editoriale  
**Paola Garzia**  
Direttore responsabile  
**Piergiorgio De Angelis**  
Redazione  
**Caterina Grillone**  
**Daniela Serrati**

Progetto grafico  
e impaginazione  
**Ellografica S.n.c.**  
Roma

Redazione, pubblicità  
e abbonamenti  
**Promo Beauty Italia Srl**  
via dell'Industria 20  
00034 Collesferro RM  
tel. 06. 97305998  
[info@promo-beauty.it](mailto:info@promo-beauty.it)

Società editrice  
**Promo Beauty Italia Srl**  
Stampa  
**Big Print Srl**  
piazza Verbano 22  
00199 Roma

Anno III - numero 8  
gennaio 2011  
Numero Registro Stampa  
165/09 del 04/05/2009  
Tribunale di Roma



*L*  
**BEAUTY**  
& *money*

anno VI - numero XI

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in abb. post. 70%  
Roma - Autorizzazione 81/09

**BUSINESS TRADE**

**COSA STAI  
ASPETTANDO  
PER AGIRE?**

LE SOLUZIONI PER TRARRE  
VANTAGGIO DALLA CRISI !

**CORSI**

**IMPRENDITORI  
E MANAGER  
D'ESTETICA**

LA FORMAZIONE PROFESSIONALE  
INDISPENSABILE PER GARANTIRE  
IL SUCCESSO ALLA TUA ATTIVITÀ

**SPECIALE**

**PROMO BELLEZZA**

**EVENTO 2012**

NASCE

**IL PIÙ GRANDE  
WEB NETWORK**

MAI APPARSO

NEL SETTORE

**ESTETICO-PROFESSIONALE**

**Beauty & Money****Direttore Editoriale**  
Paola Garzia**Direttore Responsabile**  
Piergiorgio De Angelis**Redazione**  
Antonella Santori**Direttore Creativo**  
Davide Pistillo**Progetto Grafico**  
Publiestetica Italia  
Via Michele Mercati, 38  
00193 Roma  
www.publiesteticaitalia.com  
info@publiesteticaitalia.com**Società Editrice**  
**Promo Beauty Italia S.r.l.**  
via dell'Industria 20  
00034 Colferro RM  
tel. 06.97305998  
info@promo-beauty.it**Hanno collaborato:**  
Antonio D'Onofri  
Maurizio Santoro  
Fabio Attianese  
Davide Pistillo**Pubblicità e Abbonamenti**  
Promo Beauty Italia S.r.l.  
via dell'Industria 20  
00034 Colferro RM  
tel. 06.97305998  
info@promo-beauty.it**Ufficio Stampa**  
Antonella Santori  
antonella.santori@publiesteticaitalia.com**Stampa**  
Comunicare S.r.l.  
Piazza Dalmazia, 6  
05100 Terni**Anno IV - numero XI**  
Numero Registro Stampa  
165/09 del 04/05/2009  
Tribunale di Roma**Copyright**

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte della rivista può essere riprodotta in qualsiasi forma o rielaborata con l'uso di sistemi elettronici, o riprodotta, o diffusa, senza l'autorizzazione scritta dell'editore. Manoscritti e foto, anche se non pubblicati, non vengono restituiti. La redazione si è curata di ottenere il copyright delle immagini pubblicate, nel caso in cui ciò non sia stato possibile, l'editore è a disposizione degli aventi diritto per regolare eventuali spettanze.

**Garanzia di riservatezza**

L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso, che saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti, l'eventuale partecipazione a concorsi e per inviare informazioni commerciali per conto suo o di altre imprese. In base all'art. 13 della legge n. 675/96, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento, scrivendo a Edizioni Promo Beauty Italia S.r.l. - Responsabile Dati - via dell'Industria 20 - 00034 Colferro RM.

Numero chiuso in redazione il giorno  
05.01.2012**2 0 1 2****UN MAGNIFICO ANNO DI SUCCESSI**

di Tiziano Zabrin

**ECCO QUI IL 2012.** Un altro anno di lavoro, un capitolo del nostro romanzo che è la vita. Cosa ti riserverà sotto il profilo professionale? Personalmente sono un inguaribile ottimista e quindi agisco in tal senso. Ho oramai compiuto 61 anni ma progetto il mio lavoro come se ne avessi 40 di meno. Mi piace valutare le problematiche del nostro settore, considerandole e studiandole attentamente per cercare soluzioni di marketing che poi presento a te, estetista, tramite articoli, libri e soprattutto corsi.

Auguro anche a te di trovare stimoli che compensino questo delicato momento, in cui è necessario agire energicamente per sopperire ai guai che l'attuale situazione economica sta creando.

**Sta per nascere "Promo Bellezza".**

L'intento è quello di creare il più grande network di Centri Estetici che sia mai visto. Ritengo che questa iniziativa costituisca una risposta forte e concreta a tutte le problematiche che l'estetista-imprenditore incontra quotidianamente e sempre più frequentemente nel corso della sua attività. Promo Bellezza, però, è per pochi, infatti potrà entrare a farne parte un solo Centro in ogni area. Sbrigati quindi a considerare l'opportunità che ti si presenta e richiedi un approfondimento, perché, se consideri che è gratuito, o meglio, che non ti crea costi fissi, puoi immaginare facilmente quale sarà il numero delle richieste.

È proprio il caso di citare uno slogan che conia tempo fa per un'altra iniziativa: *chi prima arriva è l'unico che alloggia.*

Se non potrai entrare in Promo Bellezza... la vita continua. Dovrai comunque seguire un tuo "marketing plan" ed essere attiva sul mercato, sia dei clienti acquisiti che di quelli potenziali. Comunicazione incisiva, promozioni accattivanti, merchandising invogliante, il solito "olio di gomito" e tutte le altre mille incombenze che conosci bene.

**A febbraio inizia una nuova edizione di "Imprenditori d'Estetica",** un corso faticoso per te, ma che ti garantisce tutte le informazioni necessarie a gestire la tua azienda senza troppe dispersioni e ti offre moltissimi input per migliorare sensibilmente le tue performance. Spero di vederti fra i partecipanti.

**In questa edizione di Beauty & Money** troverai spunti e idee che spero contribuiscano al miglioramento della tua attività. Tantissimi auguri per il raggiungimento degli obiettivi che ti sarai senz'altro data per questa nuova stagione lavorativa.