



7 Giorni per Attirare Clienti di Qualità nel PMU

La guida pratica per estetiste
e dermopigmentiste
firmata Atelier Estetica



Introduzione Motivazionale



Ti è mai capitato di ricevere messaggi da potenziali clienti che chiedono informazioni e poi spariscono?

Oppure parlare per ore con persone che alla fine ti dicono 'ci penso'?

Il problema non sei tu, ma il metodo.

In questa guida scoprirai come trasformare i tuoi contatti in clienti reali in soli 7 giorni.

Obiettivi della guida

- Eliminare i messaggi inutili
- Attrarre clienti pronte a investire
- Comunicare valore e professionalità

Giorno 1 - Definisci la tua cliente ideale PMU

Per ricevere clienti di qualità, devi sapere esattamente chi vuoi attirare.

Definire la tua cliente ideale ti permette di creare messaggi mirati e selettivi.



01

Esercizio pratico

Scrivi: Età, stile di vita, disponibilità economica, motivazione (correzione difetti, estetica), trattamenti desiderati.

02

Checklist Giorno 1

- Ho descritto il profilo ideale
- Ho escluso chi cerca solo prezzi bassi
- So quale problema risolvo col PMU

Giorno 2 - Elimina chi cerca solo prezzi bassi

Molti attirano clienti che chiedono preventivi e spariscono perché comunicano solo con promozioni.

Come fare?

Invece di dire 'Sconto 30%', usa frasi come 'Solo per 5 nuove clienti: consulenza PMU gratuita + studio del viso'.



Giorno 3 - Trasforma il tuo posizionamento

Per attrarre clienti premium, devi apparire come un'esperta, non come un'opzione economica.

Mini-esercizio



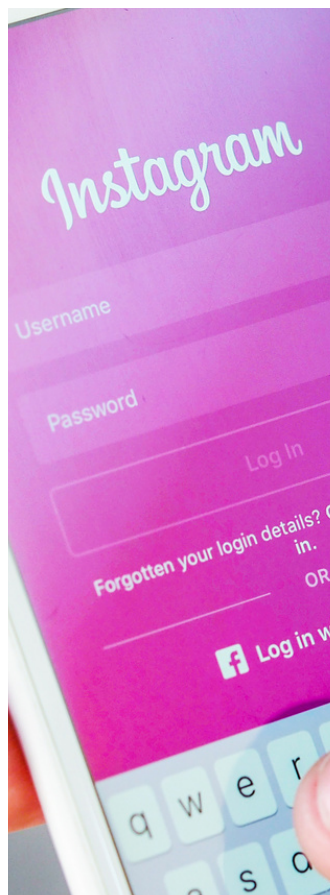
Riscrivi la bio Instagram:

NO

'Faccio sopracciglia bellissime, scrivimi per info!'

SI

'Specialista PMU: creo sopracciglia naturali e armoniose per donne che vogliono valorizzarsi senza trucco.'



Giorno 4 - Scrivi annunci che attirano clienti vere

Frasi da evitare



- 'Promo solo oggi: PMU a metà prezzo!'
- 'Scrivimi per info!'



Frasi efficaci

- 'Cerchiamo 3 donne tra 25 e 45 anni per sopracciglia naturali e perfette.'
- 'Vuoi labbra definite? Compila il modulo e scopri il tuo percorso PMU.'

Giorno 5 - Automatizza la pre-qualifica

Non perdere tempo: crea un modulo con domande strategiche per parlare solo con chi è davvero interessata.



Domande chiave

1. Qual è il tuo obiettivo estetico?
2. Hai mai fatto un trattamento PMU prima?
3. Sei disposta a investire in un percorso personalizzato?



GIORNO 6 - GESTIONE CONTATTI E FOLLOW-UP

Script follow-up



'Ciao Anna, volevo solo sapere se hai ricevuto tutte le info sul tuo percorso PMU personalizzato.'



Giorno 7 - Analisi e scala

Applica questi passi per una settimana.
Osserva meno messaggi inutili e più clienti reali.



Esempio reale

Francesca, dermopigmentista,
spende 10 EUR/giorno in
annunci mirati ->

Riceve 8 contatti qualificati ->

Chiude 4 clienti PMU da 350
EUR in 10 giorni.

Conclusione Motivazionale

IL PMU È UN SERVIZIO DI VALORE. NON SERVE SVENDERE:
SERVE COMUNICARE BENE, FILTRARE I CONTATTI E
ATTRARRE SOLO CHI È PRONTA A INVESTIRE SU DI SÉ.

Prossimo passo

Inizia oggi: rivedi i tuoi annunci, crea un modulo di pre-qualifica e applica subito la strategia.

