



# COME ORGANIZZARE LO SHOOTING IN SALONE

4 CONSIGLI PER OTTENERE FOTO UTILI PER LA COMUNICAZIONE SOCIAL E CARTACEA DEL SALONE

# CHI SIAMO

Siamo due amanti della natura, della montagna, del trekking, della lettura, del cinema, dell'arte, del teatro e del jazz.

In ultimo, ma non per importanza, siamo anche marito e moglie!



Ti raccontiamo questo perché prima di essere **consulenti marketing & comunicazione solo per parrucchieri** siamo persone.

Ci teniamo ad instaurare buoni rapporti umani e poi professionali.

Lavoriamo in questo settore da 12 anni e da 7 anni ci occupiamo di **servizi di consulenza personalizzata per i saloni** che sono stanchi del rapporto "uno a molti". Abbiamo a cuore la relazione che creiamo con chi si affida a noi perché se lavori in un clima sereno tutto è più facile.

Chi ci sceglie sente la necessità di un supporto "tagliato su misura".  
Meno logiche "copia e incolla" a favore invece di un approccio sartoriale.

Il nostro obiettivo è quello di aiutare il parrucchiere a "raccontare la propria unicità" e far crescere il salone anche dal punto di vista economico.

Lo facciamo attraverso diversi servizi che trovi qui: [www.tagliomanageriale.com](http://www.tagliomanageriale.com)

Prenota una *call conoscitiva gratuita e senza impegno*.

Sarà l'**occasione per conoscerci**.

Clicca sull'icona del telefono e fissa il giorno e l'ora che preferisci.





*Il marketing dell'attenzione ai dettagli prevede molta cura ma porta grandi risultati.*

*(Veronica)*



## INTRODUZIONE

Tutti i saloni desiderano raccontare la loro unicità. Far capire a chi li osserva perché scegliere loro e non il collega della porta accanto.

Per farlo serve professionalità ma anche un'ottima impostazione di comunicazione.

Evitare di strafare o di non fare nulla, trovare una giusta via di mezzo che permetta ai tuoi social ed anche ai tuoi materiali cartacei di parlare di te continuamente.

**In questi anni di lavoro in prima persona con i saloni ho seguito la fase dello shooting fotografico che considero fondamentale.**

**Non tutte le foto possono essere scattate in modo professionale ma averne di ragionate e in ottima risoluzione fa la differenza.**

In questa guida ho riassunto **4 consigli** che ritengono utili per realizzare uno **shooting fotografico in salone** affinché sia un investimento anziché una spesa da evitare. Purtroppo molti parrucchieri ancora oggi non ne comprendono il valore.

Non mi resta che augurarti buona lettura e organizzazione del tuo shooting!

*Veronica*



## FOTO DEL STAFF

Avere degli scatti ben fatti dello staff tornerà utile durante l'anno in occasione di compleanni e auguri nelle varie festività.

Se hai a disposizione un set di foto potranno essere di aiuto al grafico qualora dovesse creare dei **visual social** ma anche per rendere la tua comunicazione più personale.

Puoi prevedere **scatti più "scherzosi"** non c'è nulla di male, ma ti consiglio di averne anche di **più istituzionali** perché saranno quelli che utilizzerai più spesso.

Prevedi scatti singoli per ciascun componente dello Staff, di gruppo ed anche a coppie, in piedi, seduti, di lato...Più situazioni crei più le foto saranno utilizzabili.

Un'ulteriore attenzione che ti consiglio di avere è relativa all'**abbigliamento in questi scatti**. Se hai una divisa sempre uguale durante l'anno allora utilizzala. Ma se sei tra quei parrucchieri che cambiano spesso l'abbigliamento ti consiglio di scattare le medesime foto con 2/3 tipologie di outfit.

In questo modo potrai averne di estive e invernali oppure in generale avrai delle scatti con abbigliamento diverso che quindi dureranno di più lato social. Sembreranno infatti "foto nuove" ed invece le hai scattate tutto lo stesso giorno.



## FOTO LAVORI MODA per FLYER

Quando mi è possibile utilizzo sempre le **foto dei lavori realizzati dal salone** per creare i loro materiali di comunicazione.

Pensa ad una cover Facebook, ad un Flyer o ad un Poster con la foto di un lavoro creato da te: la tua cliente si riconoscerà molto di più in una persona simile a lei rispetto alla modella patinata presente in tutte le brochure di prodotti.

Ma spesso le foto scattate con il cellulare non hanno la risoluzione ottimale per la stampa. Quindi è **utile scattare due volte l'anno un set di foto** in modo professionale che potrai utilizzare sui tuoi materiali di comunicazione cartacei ed ovviamente anche on line.



Non dimenticare mai, in questi casi, di **scattare in modo professionale anche le foto del "prima"** che torneranno utili in futuro. In questo modo avrai anche del materiale per creare dei post con cambi look che prevedano appunto sia il prima che il dopo.



### 3

## FOCUS SERVIZI

Ci sono dei **servizi di punta** per il tuo salone? Dei servizi che ti contraddistinguono o che fai in modo diverso dagli altri parrucchieri?

Dei **macchinari che utilizzi spesso** e differenziano il tuo modo di lavorare?

Se la risposta è "Sì", vale la pena avere degli scatti professionali dedicati.

Foto che non comprendano solo il macchinario o il prodotto ma anche **la tua manualità**. Ho visto fare spesso l'errore di scattare la foto dei prodotti/macchinari tralasciando invece l'esecuzione dei servizi, che meritano molta più visibilità.



La tua **manualità**, i **gesti che compi** sono elementi che raccontano la storia della tua professionalità. Torneranno utili durante una campagna commerciale, oppure da inserire sul tuo sito aziendale.

Inoltre saranno un ottimo materiale per creare un calendario social personalizzato.

Quindi prevedi assolutamente degli scatti dettagliati.



## 4

## FOTO DEL SALONE

Quando si tratta di scattare le foto del salone il mio consiglio è quello di pensarlo come se fosse **suddiviso in zone nette**.

In questo modo, oltre a foto più ampie (che facciano percepire l'atmosfera generale), avrai a disposizione anche **singoli scatti delle diverse aree** che potrai utilizzare sia sui social che sul materiale cartaceo.

Ti faccio un esempio: supponiamo che nel tuo salone siano molto radicati i massaggi alla cute.

Potrebbe essere utile avere degli scatti specifici anche della zona dei lavatesta (proprio con una cliente che si rilassa grazie al tuo massaggio). O ritrarre la manualità durante il massaggio ecc...



Pensa cioè a questi scatti come una sorta di foto racconto del tuo salone e non solo degli scatti di arredamento.

# COME COORDINARSI CON IL FOTOGRAFO

Quando realizzo uno shooting fotografico per il salone questi sono gli step che seguo con la mia fotografa e che ti consiglio di tenere in considerazione:



Condividi le **CARATTERISTICHE DEL SALONE con il fotografo**. Punti di forza, servizi focus, atmosfera che vuoi che si percepisca dalle foto ecc...



Coordinati con il fotografo per definire, con anticipo, lo **STILE DELLE FOTO**. A partire dal mood del salone e per comunicare al meglio la tua unicità che stile devono avere le foto? Più pop, eleganti ecc...?



Se ci sono dei **servizi FOCUS** a cui vuoi dare risalto in fase di shooting condividili con il fotografo così che possa già farsi un'idea della situazione.

La mia esperienza seguendo in prima persona gli shooting fotografici in salone è che **più le idee sono chiare in fase di programmazione più il risultato sarà ottimale**.

Con ottimale non intendo solo foto di ottima qualità, ma scatti che rappresentino realmente il salone senza stereotipi e che siano utili poi per i social.

Se c'è una cosa che ho constatato "sul campo" è che non importa avere 1000 foto scattate "a caso", ma 50 studiate nel dettaglio, che poi sai come utilizzerai.

Quindi il suggerimento che mi sento di darti è di preferire 2 mini shooting all'anno piuttosto che 1 shooting da molti scatti che poi non rifarai più per anni.

Sono consapevole che sia un investimento economico e di tempo per il salone, ma anche questo è marketing. Con il vantaggio che racconta la tua unicità e ti aiuta quindi ad attrarre le clienti che desideri frequentino il tuo salone.

**SCOPRI I NOSTRI  
MANUALI MARKETING E COMUNICAZIONE  
DEDICATI SOLO AL PARRUCCHIERE**



## L'EVENTO TUTTO ESAURITO



Gli Eventi in salone sono uno strumento eccezionale per vendere a più persone contemporaneamente!

In questo MANUALE trovi tutte le **istruzioni pratiche** per **organizzare qualsiasi tipo di Evento**: dal più semplice a quello più importante (nel periodo natalizio).



Prezzo di listino **97€**

(spese di spedizione incluse, pagamento anche in contrassegno)



Ottieni maggiori informazioni sul manuale:

<https://www.tagliomanageriale.com/tuttoesaurito2022/>

Inquadra il QR Code

## OK IL MESSAGGIO E' GIUSTO



**67 Messaggi** per il tuo **WhatsApp** da utilizzare in 14 occasioni diverse come: recupero clienti, customer care, lancio nuovi servizi, compleanni, eventi in salone... Il libro da tenere sempre a portata di mano sotto la cassa!



Prezzo di listino **97€**

(spese di spedizione incluse, pagamento anche in contrassegno)



Ottieni maggiori informazioni sul manuale:

<https://www.tagliomanageriale.com/okmessaggiogiusto/>

Inquadra il QR Code

# NON ACCONTENTARTI DEL SOLITO NATALE



12 strumenti specifici per rendere unico il Natale in salone:

- inizia il tuo Natale già a Novembre
- vendi ancora di più a Dicembre
- riempi l'agenda di gennaio



Prezzo di listino **147€**

(spese di spedizione incluse, pagamento anche in contrassegno)



Ottieni maggiori informazioni sul manuale:

<https://www.tagliomanageriale.com/marketingnatale/>



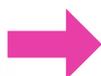
Inquadra il QR Code

## I BONUS DALLA A ALLA Z



Impara come ideare Campagne Commerciali accattivanti per le clienti, generose per il tuo cassetto, **SENZA FARE SCONTI** con il Manuale "I Bonus dalla A alla Z". Tra i contenuti troverai:

- 6+1 tipologie di Bonus utilizzabili
- 30 promozioni (reali) trasformate dallo sconto ai Bonus



Prezzo di listino **147€**

(spese di spedizione incluse, pagamento anche in contrassegno)



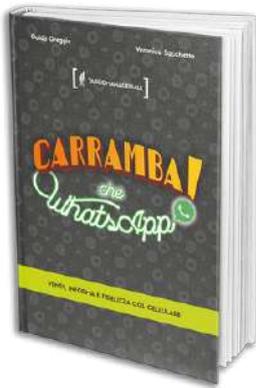
Ottieni maggiori informazioni sul manuale:

<https://www.tagliomanageriale.com/fb-bonus-a-z/>



Inquadra il QR Code

# CARRAMBA CHE WHATSAPP



Configura al meglio l'account WhatsApp Business del salone per sfruttare al 100% le sue funzionalità. Tra gli argomenti troverai anche:

- il catalogo prodotti e servizi del salone
- etichette e liste broadcast
- messaggi di benvenuto, assenza, predefiniti
- invia newsletter tramite WhatsApp



Prezzo di listino **107€**

(spese di spedizione incluse, pagamento anche in contrassegno)



Ottieni maggiori informazioni sul manuale:

<https://www.tagliomanageriale.com/carramba-che-whatsapp>



Inquadra il QR Code

**VUOI CONOSCERE COME POSSIAMO AIUTARTI A RACCONTARE L'UNICITA' DEL TUO SALONE? ALLORA VISITA IL NOSTRO SITO!**

[WWW.TAGLIOMANAGERIALE.COM](http://WWW.TAGLIOMANAGERIALE.COM)



## SCOPRI COSA NE PENSANO I TUOI COLLEGHI DEI NOSTRI MANUALI

Ciaooo Guido e Veronica il libro l'ho già divorato e lo trovo utilissimo pieno di input positivi su diversi fronti... Esempio la recensione della cliente dopo la prima volta in salone.... Bravissimi 🙌🙌🙌

17:57

Ciao ragazzi il libro l'ho finito qualche gg fanon smetterete mai di stupirmi 🙌🙌🙌👆 TOP l'ho trovato davvero utilissimo 100 e ho già messo in pratica

13:18

Veramente molto bello il libro, pieno di idee e messaggi che sicuramente utilizzerò. Lo trovo uno strumento utilissimo, che non si può non avere!! Complimenti ancora!

13:25

Ho appena finito di leggere il manuale **CARRAMBA CHE WHATSAPP**, devo farvi i complimenti in quanto i vostri libri danno sempre ottimi spunti da mettere in pratica. I contenuti sono sempre di facile comprensione e spiegazione. Strumento utilissimo **LO CONSIGLIO**

11:28

Buonasera, il manuale "I Bonus dalla A alle Z" è stato veramente utilissimo, ricco di spunti che mi hanno aiutato nel mio lavoro di parrucchiera, con tanti consigli e tante spiegazioni per una facile realizzazione da attuare in tempi rapidissimi, in un mese ho avuto un incremento sul fatturato del 20%. Grazie. Consigliatissimo!!!!

20:59

Libro molto interessante e utile, scritto in modo semplice ed esaustivo. Lo consiglio assolutamente a tutti i miei colleghi, molto utile anche il video in regalo con il libro, da vedere e rivedere. 🙌



10:18

Il manuale è molto interessante e spiegato molto bene con tantissimi spunti per poter riflettere e creare delle campagne ad ok. Mi è stato utile per creare una prima campagna di cui sono riuscita a vendere 3

Ciao ragazzi ho letto il libro ok il messaggio è giusto. Per chi come me quando si trova a scrivere un sms gli viene 2000 dubbi...è una risorsa fantastica!! Molto utile lo consiglio

14:11

Ho acquistato settimana scorsa i vostri 2 libri L'evento Tutto Esaurito e Non accontentarti del Solito Natale. Molto scorrevoli nella lettura e diretti agli obiettivi. Ci hanno semplificato il lavoro di organizzazione del Natale e dell'evento che stiamo creando. Soddisfatti dell'acquisto. Grazie di ❤️. Lo staff di OYSIA PARRUCCHIERI

14:06

Grazie mille, utilissimo manuale con molti spunti e input precisi che mi faranno risparmiare un sacco di tempo!!! Grazie Francesca Quadri

10:05

Bellissimo il libro il messaggio è giusto me lo sono portato in vacanza ora appena rientro in negozio inizio subito a metterelo in pratica 🙌😊

19:21

## SCOPRI ALTRI CONTENUTI GRATUITI

Clicca sul simbolo o sul link per aprire i collegamenti alle pagine



[Facebook: TaglioManageriale](#)

*La nostra pagina Fb dove trovi articoli sul marketing per il salone e informazioni relative ai nostri servizi.*



[Facebook: La Stanza Segreta del Parrucchiere](#)

*Il gruppo Facebook riservato solo a parrucchieri dove condividiamo ciclicamente nuovi spunti utili per il salone.*



[Instagram: tagliomanageriale](#)

*Nuovi contenuti dedicati, stories e molto altro ancora.*



[WhatsApp: Taglio Manageriale](#)

*Il numero da registrare per rimanere informato sulle novità, anteprime dei lanci dei nuovi manuali e per contattarci*



[Newsletter: Il Punto](#)

*Ogni mercoledì alle ore 18.00 esce la nostra newsletter di approfondimento su argomenti di marketing, vendite e comunicazione specifiche per il salone.*



[Sito: www.tagliomanageriale.com](http://www.tagliomanageriale.com)

*Turri i nostri servizi, articoli aggiornati specifici per il salone e molto altro ancora.*



**Per avere informazioni sui nostri servizi :  
351 0282044 (telefono & WhatsApp)**