

Operazione Rif. PA 2024-23638/RER approvata con DGR 575/2025 in data 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



SOCIAL MEDIA STRATEGY PER IL SETTORE WELLNESS

Innovazione sostenibile nel marketing e vendite dei servizi – PG3

Marketing

Attrai, colpisci, converti sul web



» FORMAZIONE FINANZIATA PER L'INNOVAZIONE

SERVIZI ALLE PERSONE: COMMERCIO, DISTRIBUZIONE, TURISMO E RISTORAZIONE, BENESSERE E CURA

Obiettivi

Il corso fornisce ai professionisti dell'estetica e dell'acconciatura un metodo chiaro e strutturato per utilizzare i social media come strumento professionale integrato nella customer experience, superando logiche improvvise e puramente promozionali. Il valore aggiunto consiste in un approccio orientato alla coerenza comunicativa, alla definizione del target ideale e alla costruzione di relazioni di fiducia e fidelizzazione nel tempo, con strumenti semplici e indicatori di efficacia concreti.

Argomenti

Perché oggi i social sono fondamentali nel settore wellness

- Differenza tra:
 - social come hobby
 - social come strumento professionale
- Cosa sono e cosa non sono i social per un centro estetico
- Social ≠ vendita diretta ≠ promozione continua
- Il ruolo dei social nel percorso reale della cliente
- Social come estensione dell'esperienza in cabina
- Errori più comuni delle estetiste sui social
- Paure, blocchi e falsi miti ("non sono capace", "non sono portata",

DURATA TOTALE:
24 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
8

CALENDARIO:
dal: 09/03/2026
al : 03/04/2026

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
05/02/2026

**SEDE DI
Svolgimento:**
PIACENZA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
LUCIANO LA PENNA
luciano.lapenna@formart.it
3466800415

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122



Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



"ci vuole troppo tempo")

- Perché non puoi parlare a tutte sui social
- Il concetto di cliente ideale applicato ai social
- Come riconoscere il proprio target online
- Coerenza tra:
 - centro estetico
 - comunicazione social
 - tipo di cliente attratto
- Il linguaggio giusto nel wellness:
 - semplice
 - rassicurante
 - umano
- Cosa comunicare:
 - competenza
 - empatia
 - professionalità
- Differenza tra contenuti tecnici e contenuti comprensibili
- Costruire fiducia prima di vendere
- Perché "pubblicare a caso" non funziona
- Le principali tipologie di contenuti wellness:
 - educativi
 - esperienziali
 - relazionali
 - testimonianze
 - risultati
- Prima/dopo: come usarli correttamente
- Dietro le quinte: perché funzionano
- Raccontare i percorsi, non solo i trattamenti

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122



Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



- Errori frequenti nei contenuti:

- solo promozioni
- solo immagini senza spiegazioni
- copia-incolla da altri profili

- Come trasformare il lavoro quotidiano in contenuto

- Come parlare davanti alla camera (base, senza forzature)

- Perché la costanza è più importante della quantità

- Frequenza realistica per un centro estetico

- Come organizzarsi:

- settimanalmente

- mensilmente

- Griglia contenuti semplice

- Differenza tra post, storie e contenuti di relazione

- Uso base degli strumenti:

smartphone

app semplici (editing base)

- Come rispondere ai messaggi e ai commenti

- Errori di gestione:

- sparire

- rispondere male

- non rispondere

- Come proteggere tempo ed energie

- Perché i social servono più a fidelizzare che ad acquisire

- Social come strumento di relazione nel tempo

- Come mantenere vivo il rapporto con le clienti

- Social e customer experience:

- prima

- durante



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122
Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



- o dopo il trattamento
- Stimolare il ritorno delle clienti
- Social e passaparola:
 - o come favorirlo
 - o come non farlo
- Errori nella “vendita” sui social
- Indicatori semplici per capire se i social funzionano

Misure di accompagnamento

Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un’attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo.

Le opportunità sono limitate: fanne richiesta al momento dell’iscrizione.

La durata di questo servizio è di 6 ore.

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave e professionisti in generale del settore wellness, che richiedono competenze specifiche per gestire attività di marketing e comunicazione della propria attività.

Calendario

Il corso si svolgerà **in presenza** nel periodo 09/03/2026 - 20/04/2025 dalle 09:00 alle 13:00

Nelle seguenti date:

- Lunedì 09/03/2026
- Lunedì 16/03/2026
- Lunedì 23/03/2026
- Lunedì 30/03/2026
- Lunedì 13/04/2026
- Lunedì 20/04/2026

05/02/2026 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l’iscrizione

Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore edell’area tematica del corso.

Il docente di questo corso è : **Yuri Meazza**

Specialista in marketing & comunicazione con oltre 17 anni di esperienza nel settore. Nel corso degli anni si è occupato principalmente di strategie di web marketing, project management e



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122



Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



salesmanagement attraverso attività specifiche come branding e storytelling, content marketing e advertising online.

Requisiti

Il corso è aperto a persone occupate:

- dipendenti
- imprenditori
- liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122
Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su
 