



L'Atelier Tattoo Supply
Specialisti nelle forniture per i professionisti del tatuaggio **MAGAZINE**

Periodico Mensile - Anno I - Numero 6 - Giugno 2020



"**Q**uestione di comunicazione"

Comunica nel modo giusto con i tuoi clienti



Più igienico?

Le differenze tra i vari metodi di pulizia

EDITORIALE

Adesso facciamo sul serio!

Eccoci al primo redazionale post quarantena, se volessimo dargli un titolo potrebbe essere più o meno così:

“Chi ha chiuso e chi ha aperto”

Ci sarebbe da parlare di mille argomenti, dagli errori dei media al complottismo, dagli aiuti dello stato alle battaglie mediatiche dei virologi, abbiamo tutti sentito di tutto.

Ma non siamo qui a giudicare o a fare gli esperti, è tempo di pensare al nostro lavoro!

Ci troviamo in una realtà che dobbiamo affrontare nel migliore dei modi.

Siamo vicini al popolo dei tatuatori perché è anche il nostro mondo. Sappiamo le vostre difficoltà perché sono, spesso, anche le nostre.

Abbiamo purtroppo assistito, con grande dispiacere, alla chiusura di alcuni Studi Tattoo, ma siamo anche sicuri che molti altri troveranno nuova forza per ripartire, perché è questa l'unica cosa che dobbiamo fare adesso.

Siamo positivi perché stiamo

assistendo a varie realtà e, se c'è qualcuno che ha chiuso, c'è anche qualcuno che sta aprendo il Suo nuovo “Tattoo Studio”.

Il settore del tatuaggio ha subito un duro colpo ma non è morto, siete sempre stati abituati a rispettare le norme igieniche con altissimi standard, è possibile lavorare in sicurezza e la gente ha ancora voglia di tatuarsi!

Si può fare ragazzi, dobbiamo ricominciare a far girare sta c***o di ruota tutti assieme, con o senza lo stato, impegnandoci al massimo a fare le cose per bene, seguire le norme, assicurare i nostri clienti.

In tutta questa quarantena mi sono scervellato per capire come, nel mio piccolo, potevo dare una mano concreta, sapevo che per molti non sarebbe stato facile ripartire dopo mesi di incassi mancati.

Sapevo che molti avrebbero anche avuto i **clienti pronti per farsi tatuare**, ma purtroppo sarebbero potuti mancare i soldi per l'acquisto del materiale necessario per ricominciare a tatuare.

Non è stato semplice ma siamo stati

davvero i primi ad implementare, nei nostri metodi di pagamento, la possibilità di pagare a rate.

Le difficoltà e le garanzie richieste per trovare chi possa offrire un servizio di rateizzazione ai tuoi clienti sono molte, è stato un lavoro lungo e difficile, ma sono veramente fiero di quello che siamo riusciti a fare.

Da oggi, se sei in difficoltà, potrai ordinare il materiale adesso e pagarlo poi.

Abbiamo anche una soluzione dove i primi mesi sono a tasso ZERO.

Sulla nostra pagina social e sul nostro sito troverai un video che ti guiderà passo passo e, come sempre, se hai bisogno di qualsiasi informazione o hai qualsiasi domanda, il nostro staff super preparato è completamente al tuo servizio, quindi chiamaci o scrivici per sapere come funziona!

Dai ragazzi, tiriamoci su le maniche che si riparte tutti assieme...

F#ck COVID!

Daniele Rizzioli





ELECTRIC
DORMOUSE
TATTOO.MACHINES

MIRA

LA PRIMA PENNA
DORMOUSE
PER IL
TRUCCO PERMANENTE



Il Decreto Rilancio prevede specifiche misure in materia di aliquote IVA per contrastare la diffusione dell'epidemia da Covid-19.

In particolare, per le cessioni di mascherine e degli altri dispositivi medici e di protezione individuale il decreto prevede - in via transitoria, fino al 31 dicembre 2020 - che l'aliquota IVA sia pari a zero. Dal 1° gennaio 2021, invece, tali cessioni saranno soggette all'aliquota IVA del 5%.

Questo non vuole, per noi, essere uno slogan, una forma di pubblicità.

Vogliamo come nostra abitudine dimostrare che siamo sempre pronti ad informarvi su tutto ciò che è necessario sapere!

Tutto più igienico (?)

Pulire, sanificare, disinfettare...cosa cambia?



Pulire, sanificare, disinfettare: questi 3 termini, apparentemente simili, racchiudono **profonde differenze** ma, molto spesso, vengono confusi tra loro.

Soprattutto in questo periodo, in cui tutte le attività stanno riaprendo, spuntano ovunque pubblicità per i servizi di "Sanificazione degli ambienti" e dei relativi sistemi per garantire la "disinfezione" o addirittura la "sterilità" dei locali.

Di fondamentale importanza, ora più che mai, è saper distinguere queste attività per gestire al meglio la cura degli ambienti, scegliendo prodotti e trattamenti ideali alle esigenze di ognuno.

Tu conosci il significato e le differenze tra queste operazioni?

Per spiegarle meglio ho bisogno di citare un passaggio (forse un po' noioso ma sicuramente dettagliato) del Decreto Ministeriale 274/97...

- sono attività di **pulizia** quelle che riguardano il complesso di procedimenti e operazioni atti a rimuovere polveri, materiale non desiderato o sporcizia da superfici, oggetti, ambienti confinati ed aree di pertinenza;

- sono attività di **disinfezione** quelle che riguardano

il complesso dei procedimenti e operazioni atti a rendere sani determinati ambienti confinati e aree di pertinenza mediante la distruzione o inattivazione di microrganismi patogeni;

*- sono attività di **sanificazione** quelle che riguardano il complesso di procedimenti e operazioni atti a rendere sani determinati ambienti mediante l'attività di pulizia e/o di disinfezione e/o di disinfestazione ovvero mediante il controllo e il miglioramento delle condizioni del microclima per quanto riguarda la temperatura, l'umidità e la ventilazione ovvero per quanto riguarda l'illuminazione e il rumore.*

Ecco che, per rendere chiaro e più comprensibile quanto indicato dal Decreto, ho pensato di creare una tabella (pagina seguente) nella quale sono inseriti dei prodotti di riferimento che puoi trovare sul nostro sito.

Ti ho messo qualche esempio dei prodotti che puoi utilizzare e che trovi in pronta consegna sul nostro sito e nei nostri negozi!

Abbiamo selezionato meticolosamente i prodotti da inserire sul nostro catalogo e, da sempre, ti forniamo solo prodotti con i più alti standard di qualità ed affidabilità!



Cos'è?

Cosa usare?

PULIRE

Rimozione manuale o meccanica dello sporco con acqua o sostanze "detergenti" da qualsiasi tipo di ambiente, superficie o macchinario. Operazione "preliminare" fondamentale per successive fasi di sanificazione e disinfezione.

- Panno carta monouso
- Scopa
- Aspirapolvere
- Tutti gli strumenti per la pulizia di locali e superfici

- Acqua
- Aria
- Detergente per superfici e strumenti

SANIFICARE

Intervento mirato ad eliminare alla base qualsiasi batterio ed agente contaminante che con le comuni pulizie non si riescono a rimuovere. La sanificazione si attua - avvalendosi di prodotti chimici detergenti (detersione) - per riportare il carico microbico entro standard di igiene accettabili ed ottimali che dipendono dalla destinazione d'uso degli ambienti interessati. La sanificazione deve comunque essere preceduta dalla pulizia.

- Panno carta monouso
- Scopa
- Aspirapolvere
- Strumenti per la pulizia di locali e superfici in grado di raggiungere le parti più nascoste

- Acqua
- Aria
- Detergente per superfici e strumenti

DISINFETTARE

Consiste nell'applicazione di agenti disinfettanti, quasi sempre di natura chimica o fisica (calore), che sono in grado di ridurre, tramite la distruzione o l'inattivazione, il carico microbiologico presente su oggetti e superfici da trattare. La disinfezione deve essere preceduta dalla pulizia per evitare che residui di sporco possano comprometterne l'efficacia. La disinfezione consente di distruggere i microrganismi patogeni.

- Panno carta monouso
- Erogatori di vapore (per pulizia a caldo)
- Vaporizzatori (per pulizia a freddo)

- Disinfettanti
- Germocidi
- Battericidi
- Aria
- Acqua

CLICCA QUI SOTTO E SCOPRI TUTTI I PRODOTTI E GLI STRUMENTI, SUBITO DISPONIBILI, PER LA PULIZIA E LA DISINFEZIONE DEL TUO STUDIO

AMBIENTI

SUPERFICI

CUTE

STRUMENTI

Polynesian

Ink

BLACK HOLE INK



WWW.LATELIERTATTOOSUPPLY.COM

GLI ULTIMI ARRIVATI
DI CASA

BLOW ICE
TREATMENT FOR TATTOO



#FRESHISBETTER

LA LINEA COMPLETA BLOW ICE LA TROVI PRESSO TUTTI GLI STORES
L'ATELIER TATTOO SUPPLY
E SU LATELIERTATTOOSUPPLY.COM

Come lo hai detto?

Consigli su come comunicare con i tuoi clienti

Come fare per comunicare ai nostri clienti che li attende un ambiente sicuro e guadagnarsi la loro fiducia?

È innegabile che questo virus abbia cambiato le abitudini delle persone.

La **paura più grande** di chi ha uno studio di tatuaggi è che la gente, oltre ad essere rimasta con **pochi soldi in tasca**, abbia anche paura di prendersi il virus stando a contatto con altre persone.

Il fattore economico sicuramente ha un peso, ha toccato in modo devastante tutti, **specialmente chi ha un'attività**.

Molte persone con un lavoro da dipendente **fortunatamente hanno potuto lavorare in smart working**, per altre categorie, che non hanno avuto questa possibilità, abbiamo assistito ad una copertura economica tramite cassa integrazione o per qualcuno ferie forzate.

Anche se sono una magra consolazione, conta che stando in casa è vero che si percepivano meno soldi, ma se ne spendevano anche di meno. Niente spese di benzina, niente cene fuori, niente serate...

Questo vuol dire che **la gente ha meno soldi, ma ha ancora voglia di spenderli**, specialmente dopo questo periodo di quarantena forzata. Abbiamo già fatto un articolo sul nostro numero arretrato su questo fenomeno che è stato chiamato "**Revenge Spending**", se vuoi puoi leggerlo cliccando [QUI](#).

Da un piccolo sondaggio che abbiamo fatto tra i nostri clienti, **molti studi** alla riapertura, **al contrario dalle aspettative**, hanno riscontrato un **buon afflusso di richieste** sia da parte dei clienti che avevano dovuto rimandare causa quarantena, sia da parte



di clienti nuovi con nuove richieste.

Gli appuntamenti annullati ci sono stati ma, in percentuale, sono stati molti **meno di quello che ci si aspettava**.

Questa è una cosa positiva, la gente ha ancora voglia di farsi tatuare.

Ma attenzione.

Il fatto che abbia meno soldi in tasca fa anche sì che scelga meglio come spenderli. E la paura del Virus c'è, è inutile negarlo.

Quindi puoi essere bravo quanto vuoi a tatuare ma **se la gente non si fida semplicemente ci rinuncia**.

Cosa devi fare per eliminare le paure del cliente?

Rassicurarli... sembra anche ovvio, ma molti non hanno capito come.

Eccoti qualche consiglio che ti può essere utile.

- Informati da fonti ufficiali e porta il livello di sicurezza del tuo studio alto a livelli maniacali.
- Non sottovalutare i dettagli o le cose che ti sembrano di poco conto, meglio di più che meno.
- Documenta il tutto.
- Comunicalo nel modo giusto.

Se i primi due consigli sono abbastanza scontati, **il terzo ed il quarto non lo sono**.

In pochissimi si sono mossi nel modo giusto per quello che ho potuto vedere.

Il portare al massimo **l'igiene è il requisito BASE** se fai questo mestiere, altrimenti sei un criminale, non si bada al risparmio contro questo virus.

MA...

- Hai documentato la sanificazione dei tuoi locali con foto o video per farlo vedere ai tuoi clienti?
 - Hai spiegato ai tuoi clienti in che modo hai aumentato la sicurezza?
 - Hai elencato e spiegato con quali prodotti lo stai facendo?
 - Hai redatto e messo per iscritto delle regole ferree da rispettare nel tuo studio?
- ...
- **Ma soprattutto lo hai comunicato nel modo giusto?**

Non basta aver allestito bene lo studio
Non basta aver tappezzato la sala di cartelli.

Se la gente vede lo studio allestito bene e pieno di cartelli, vuol dire che **in studio ci è arrivata.**

Ma chi ha paura ad uscire di casa o di infettarsi?

Anche qui può sembrare scontato ma se non lo hai pubblicizzato su vari canali **stai perdendo una buona fetta di clientela.**

Per comunicare le tue misure di sicurezza **usa tutti i canali che hai a disposizione. Non basta una foto su instagram!**

1. Per prima cosa,

prepara una mail da mandare a tutti i tuoi clienti dove spieghi le norme che avete adottato, le regole per la loro sicurezza, il nome dei prodotti che usi e tutte le informazioni che possono dare loro sicurezza.

2. Prepara un post instagram con delle slide da scorrere dove spieghi tutto in modo chiaro e non noioso.

Anche qui l'elenco puntato e numerato

sono la soluzione migliore. Se ne hai le capacità va molto bene anche un mini video con il testo che scorre.

3. Per Facebook scegli un immagine che attiri l'attenzione.

Poi usare il testo che hai impiegato nelle mail o nel post di instagram.

Anche qui volendo puoi usare un video, che è sempre ottimo per attirare l'attenzione e semplifica la vita a chi non ha voglia di leggere

Se hai un canale youtube prepara un mini-video dove spieghi le cose a voce, se non ti va di comparire in prima persona, puoi sempre optare per un video con il testo che scorre.

Ti faccio un piccolo esempio pratico

"Da noi in negozio utilizziamo il GD90"

È un sanificante (liquido concentrato) molto potente, che già molti di Voi usano da parecchio tempo prima del Covid-19 per sanificare gli ambienti del proprio studio, lo so perchè ne abbiamo sempre venduti molti.

Se vai a leggere la scheda tecnica, troverai un elenco di batteri e virus contro i quali è efficace:

- **Funghi**
- **Epatite A, B, C**
- **HIV**
- **CORONAVIRUS**

CORONAVIRUS che è "la famiglia di appartenenza" dell'ormai "celebre" COVID19 quindi...lo spray per ambienti che usi ed **hai sempre usato** normalmente è attivo **contro il COVID.**

Essendo un prodotto concentrato, inoltre, seguendo le indicazioni del produttore indicate, potrai diluirlo ed impiegarlo in

modi diversi a seconda delle tue esigenze.

Hai presente quanto sia rassicurante per i tuoi clienti vedere una foto di quella scheda e **sapere che tu usi ed hai sempre usato quel disinfettante?**

Puoi fare anche un breve video o solo delle foto dove si vede che tu o i tuoi collaboratori state sanificando lo studio, disinfettando i banchetti o qualsiasi altra cosa.

Morale della favola, comunicare nel modo giusto ai tuoi clienti che il tuo tattoo studio è un luogo sicuro è di primaria importanza, non puoi aspettare che arrivino in studio per scoprirlo!



Dalla tecnologia **Dermalize** Il set completo per la **protezione e la cura** del tatuaggio



...is not the same

DERMALIZE
ARTCARE

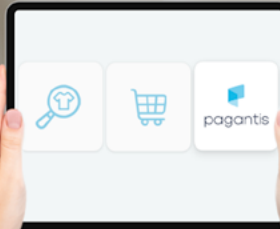


L'Atelier Tattoo Supply
www.lateliertattoosupply.com

Scegli i tuoi prodotti,
aggiungili al carrello
procedi al check-out



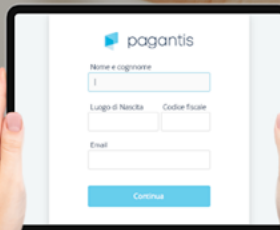
Scegli PAGANTIS
come metodo di
pagamento



Scegli in quante
rate vuoi pagare il
tuo acquisto



Inserisci i tuoi dati
personali con un
semplice form



Inserisci i dati della
tua carta di
credito/debito per
pagare la prima rata



pagantis

L'abbiamo scelto, **Pagantis**.

Perché abbiamo deciso di implementare un servizio di pagamento a rate nei nostri shop?

Qualunque imprenditore sa bene che, al giorno d'oggi, è fondamentale "gestire" le spese in modo da avere sempre della liquidità disponibile.

Bollette, Affitti, Tasse...tutto ha una data precisa ed una scadenza da rispettare.

Acquistare il materiale e l'attrezzatura professionale è comunque una necessità alla quale non si può rinunciare e, talvolta, si possono incontrare delle difficoltà a spendere i soldi per comprare, ad esempio, attrezzature di fascia professionale (che hanno prezzi diversi da quelle più commerciali) e si corre il rischio di dover rinunciare all'acquisto, posticipandolo magari in periodi più "favorevoli".

Noi abbiamo pensato a questo ed abbiamo voluto dare, ai nostri clienti, la possibilità di acquistare **SEMPRE i prodotti migliori**, scegliendo quanto ed in quante rate pagare.

Perché abbiamo scelto Pagantis?

Sono parecchie le finanziarie che propongono servizi di questo tipo per attività commerciali come la nostra.

Le abbiamo cercate, contattate e studiate per mesi, in ogni singolo dettaglio, non facciamo **MAI** le cose "per caso" e l'offerta di **PAGANTIS** è risultata essere la migliore rispetto alle esigenze dei **nostri clienti**.

Questa piattaforma di pagamento ha un sistema di gestione della pratica molto **veloce** (la risposta arriva in pochissimi minuti), è totalmente sicura (la società ha sede in Spagna ma è Vigilata da Banca

d'Italia), si adatta perfettamente al nostro sito (nella fase di check-out è addirittura possibile simulare la rata e sapere subito quanto pagherai ed in quante rate).

Perché ci piace essere stati "i primi"?

Questo punto è fondamentale, è alla base di **TUTTE** le scelte che facciamo.

Anche altre aziende, dei settori più diversi, seguendo il nostro esempio hanno scelto di implementare lo stesso sistema.

Questo ci ha confermato ancora una volta, dopo tutti feedback positivi ricevuti, che abbiamo lavorato bene.

Siamo sempre alla ricerca di soluzioni che siano **IL MEGLIO** per **TE**, studiamo dettagli, imprevisti e modalità in modo maniacale.

Voi, a quanto pare, lo avete notato e questa è la Nostra più grande soddisfazione.

Per questo non smetteremo di dirlo, siamo specialisti al fianco dei **professionisti** e **la vostra fiducia ci sta premiando ogni giorno!**



pagantis



L'Atelier Tattoo Supply



Ce la mettiamo tutta per darti il miglior servizio e le migliori informazioni per il tuo lavoro, ci piacerebbe davvero sapere cosa ne pensi!

Ci affidiamo a persone come te che lasciano un feedback sull'esperienza con L'Atelier Tattoo Supply.

**NOI MIGLIORIAMO SEGUENDO
I TUOI CONSIGLI!!**



È veloce ci vuole solo 1 minuto

[VOGLIO LASCIARE LA RECENSIONE](#)

