



L'Atelier Tattoo Supply

Specialisti nelle forniture per i professionisti del tatuaggio **MAGAZINE**

Periodico Mensile - Anno 1 - Numero 8 - Agosto 2020



"Vacanze?"

Impegna bene il
Tuo tempo!

**"I tatuatori odiano
il marketing"**

Pubblicità:
Tu come la fai?

**AGENDA
DIGITALE**

Guadagna di più
gestendo il tempo in
modo "SMART"

Come puoi impegnare al meglio l'estate? Ecco qualche consiglio.

- *Bevi molta acqua.*
- *Rimani in casa nelle ore più calde.*
- *Non fare il bagno subito dopo mangiato.*

Ok.. ok.. dai sto scherzando!
E fattela 'na risata!

Estate strana quella che è alle porte..

Molti che faranno vacanze che non si possono permettere, molti che le faranno pensando a cosa succederà al rientro..

La cosa certa è che nessuno può saperlo, quindi fare qualsiasi ipotesi è praticamente inutile.

Noi di Atelier cercheremo di **sfruttarla nel migliore dei modi**, cercando di rimanere sul pezzo e di farci trovare pronti per qualsiasi evenienza.

Impiegheremo il tempo per migliorarci e migliorare i nostri servizi per Te.

Se qualcuno dei miei clienti mi chiedesse un consiglio, gli direi di fare la stessa cosa...
Impiega il periodo estivo per migliorarti.

Questo non vuol dire che non devi staccare la spina,
ricaricare le batterie è importante,
e per quanto ti sembri strano, anche il cazzeggio è importante.

Si, perché molte volte è **proprio quando ti stai rilassando** e sei più tranquillo che ti vengono di colpo le **idee migliori**, oppure trovi di colpo la **soluzione ad un problema** che ti stava tormentando.

Ma per avere questo risultato devi saperti **fare le giuste domande** e dare al tuo cervellino i giusti argomenti a cui pensare.

Spesso siamo presi dagli impegni quotidiani, dalla routine e dalle scadenze, non riusciamo a porci delle domande alle quali è importante rispondere per capire se stiamo andando nella **direzione dei nostri obiettivi**, sia professionali che personali.

Se vuoi cambiare e **migliorare**, il primo passo è proprio capire dove sei e cosa vuoi.

Porsi alcune domande del tipo:

"Come posso aumentare il numero dei miei clienti"

"Cosa posso fare per migliorare l'esperienza dei miei clienti"

"Cosa posso fare per migliorare la qualità del mio lavoro"

"Cosa posso innovare nel mio studio tattoo per garantire maggiore sicurezza quest'inverno?"

"Come posso dare una maggiore sicurezza ai miei clienti e superare la concorrenza?"

Potrebbe venirti in mente di essere uno dei primi ad **investire in un depuratore d'aria Sanyair** per aumentare la sicurezza del tuo studio ai primi casi di influenza ai primi freddi..

Oppure di offrire il **test sierologico** a Te e ai collaboratori che lavorano da Te, per far stare più tranquilli i clienti e poi pubblicizzarlo.

Sono solo due esempi al volo che mi sono venuti in mente.

Mentre sei sotto l'ombrellone "rimani sul pezzo" ed appuntati tutte le idee buone che ti vengono in mente e che potrai applicare al rientro dopo le vacanze.

Se non ti prendi del tempo per riflettere, come puoi pensare di cambiare e migliorare la tua attività?

Allora Agosto è il momento perfetto.
Approfittane!

Noi di Atelier siamo comunque sempre qui, attivi anche nel periodo estivo se hai bisogno di qualsiasi cosa, non esitare a contattarci!

Buon Agosto!

Daniele Rizzoli

ANNO I - Agosto 2020

Magazine realizzato a cura di "L'Atelier Tattoo Supply"

Redazione: info@latelertattoosupply.it

ON-LINE - www.latelertattoosupply.com



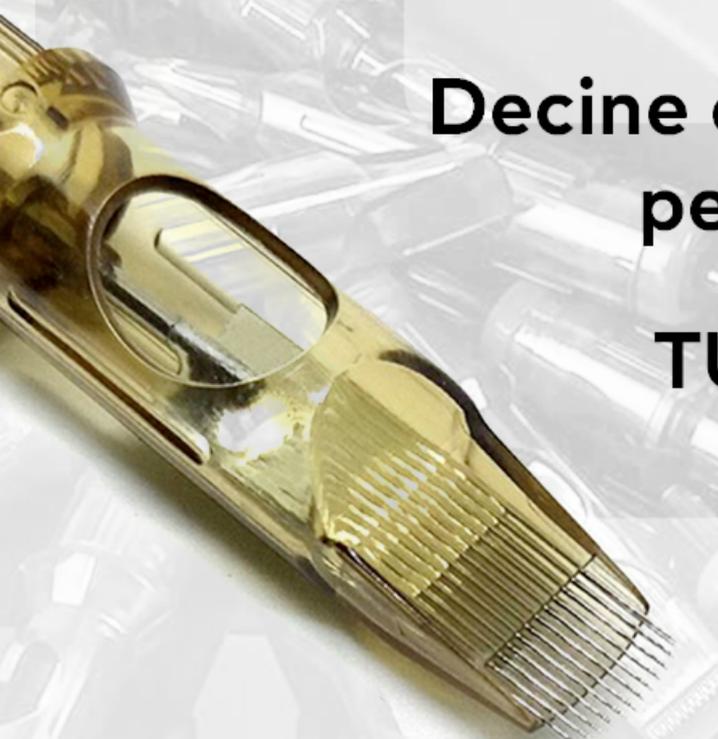
LE CARTUCCE PIÙ USATE DAI PROFESSIONISTI

**Saldature micro-controllate per i
più alti standard di precisione**

**Membrana progettata per la
massima stabilità in battuta**

**Decine di misure disponibili
per ogni Tua esigenza**

**TUTTO QUESTO PER
MIGLIORARE LA
QUALITÀ DEI TUOI
LAVORI**



KWADRON®

Snobbi il Marketing?

Pubblicità. Serve? e...Tu come la fai?



Non sarebbe bello che fossero i clienti a cercarti invece di rincorrerti facendo sconti per dover lavorare?

Non ti piacerebbe essere Tu a scegliere i clienti migliori con cui avere a che fare?

Oggi tenterò di farti capire che il marketing non è il demonio, farsi pubblicità non è una cosa brutta, anzi...oramai è necessario per mandare avanti la tua attività.

Perché lo faccio?

Perché se la tua attività prospera, vuol dire che potrai comprare molto materiale da L'Atelier Tattoo Supply e mandarmi in pensione felice! ;) ahahahahah!

Cosa vedremo in questo articolo:

- Smonterò 5 falsi miti.
- Consigli su come farsi scegliere.
- Consigli su come scegliere tu i clienti migliori con cui lavorare.

5 Falsi miti:

1. Chi si fa pubblicità è perché sta fallendo.
2. Per farmi pubblicità basta che pubblico le foto dei miei lavori su instagram.
3. Se lavoro bene e sono onesto la gente parlerà bene di me (passaparola) e mi porterà altri clienti.

4. La miglior qualità al miglior prezzo.
5. Se sono bravo la gente sceglierà me.

1° Falso Mito

Chi si fa pubblicità sta fallendo

In Italia c'è una credenza completamente sbagliata, si crede in modo errato che chi fa "pubblicità" o meglio, chi fa marketing, lo stia facendo perché è sull'orlo del fallimento.

Negli Stati Uniti (dove sono molto più avanti su questo argomento) invece, chi non fa marketing è visto come un pazzo che vuole fallire.

Attenzione!!!

Fare pubblicità non vuol dire fare sconti oppure offerte 3x2 ogni momento...

Fare pubblicità vuol dire far conoscere al pubblico i tuoi valori, il tuo metodo, la tua etica, la tua professionalità.

Fare pubblicità vuol dire dare al cliente un motivo per scegliere Te, invece di un tuo concorrente.

Vuol dire magari anche salvare qualche persona prima che si affidi ad un altro tatuatore incompetente.

2° Mito

Per farmi pubblicità basta che pubblico le foto dei miei lavori su instagram.

Poteva bastare forse una volta, ora lo fanno davvero tutti.

Pubblicare un tuo lavoro sui social equivale a metterti in una piazza affollatissima ed iniziare ad urlare: - "Hey ci sono anche io! Guardate qua! Guardate come sono bravo!"

Ma la realtà è che non comunichi niente, non dai al potenziale cliente un motivo per scegliere te invece di un altro.

3° MITO

IL PASSAPAROLA

Il passaparola, nell'era digitale non basta più, senza contare che, se non è controllato, non sempre porta buoni clienti..

Cosa intendo?

"Ciao mi ha mandato "Mimmo" e dice di trattarmi bene perché mi manda lui..."

Questo intendo... che come minimo devi fare pure lo sconto a uno che non conosci neanche.

4° Mito

La miglior qualità al miglior prezzo.

Tolto che è lo slogan usato dal 99% delle attività in Italia e non attira più nessuno...

La qualità non è una cosa definibile ed è comunque un elemento che i clienti



si aspettano di base, non è un valore aggiunto o differenziante.

Il miglior prezzo non vuol dire niente (migliore rispetto a cosa? Per chi?)

Spesso si finisce per lavorare a basso prezzo.

Il problema è che un cliente che ti sceglie solo per il prezzo basso, non ci metterà neanche un secondo a voltarti le spalle non appena troverà qualcuno che gli fa 20 euro in meno.

Il prezzo basso ti lascia **poco margine** (quando va bene) e Tu sei costretto a **risparmiare su tutto** e ad arrivare "tirato" a fine mese.

Ricordati che le persone non hanno nessun problema a pagare un prezzo più alto per qualcosa di originale, di speciale, che vogliono davvero e che per loro ha un valore.

La dimostrazione è che tutti hanno telefonini costosi in tasca e vestiti firmati addosso.

Sta a te creare valore nel tuo prodotto e differenziarlo da quello dei tuoi concorrenti.

5° MITO

Se sono bravo la gente sceglierà me. Basta avere un buon prodotto.

Il concetto più crudo con cui ti devi per forza schiantare, anche se farà fatica ad andarti giù, è che **la qualità del prodotto non è alla base del successo...**

So che non è giusto, ma essere bravo a tatuare non basta.

Ora ti faccio un paio esempi veloci.

- secondo te la pizza migliore al mondo non è quella Italiana?
- quante pizzerie con una pizza a dir poco fantastica conosci?

Io tantissime, ma ne ho almeno 2 o 3 preferite, dove si mangia da paura.

Bene...

Mi sapresti spiegare perché i gestori di queste pizzerie non sono milionari? Perché invece i proprietari di "Pizza Hut" e "Domino's Pizza" invece sì, ed hanno decine, anzi centinaia di filiali in tutto il mondo?

Gente che mette l'anas sulle pizze è riuscita a creare un impero milionario, vendendo un prodotto che in realtà è un'eccellenza Italiana.

Ti sembra normale?

Qualsiasi pizzaiolo, in qualsiasi paesino Italiano, riesce a fare una pizza più buona di quella di una delle due catene che ho nominato sopra.

Pensi davvero che la qualità del prodotto sia l'elemento chiave?

Altro esempio:

Hai mai mangiato un hamburger fantastico in una super paninoteca dove hanno solo carne scelta?

Credi davvero che gli hamburger del Mc. Donald's o di Burger King abbiano una qualità migliore?

Indovina un po' chi vende di più e chi ha catene in tutto il mondo?

Credi davvero che una maglietta della "SUPREME" da 150 euro sia fatta con un cotone migliore di quelle da 5 euro che trovi da Decathlon?

Potrei andare avanti per ore, il tutto per dimostrarti che al contrario di quello che pensi, **la qualità del prodotto non c'entra (quasi) mai niente con il successo (aggiungerei purtroppo).**

Lo so che questa frase potrebbe disturbarti un po' e suonarti antipatica, ma ti ho appena dimostrato, con esempi reali, che le cose stanno proprio così.

La vera differenza sono le **strategie di marketing** e la **comunicazione** che queste aziende hanno attuato per avere successo.

Questo non vuol dire che hai la libertà di tatuare male, la buona qualità dovrebbe essere la base da cui partire, ciò che tutti i clienti si aspettano.

Però se hai un buon prodotto ma non lo comunichi a nessuno, nessuno potrà saperlo e venirti a cercare.

In più se non lo sai comunicare nel modo giusto non avrai nessun risultato.

Se vuoi che la tua attività abbia successo hai il dovere di promuoverti e farla prosperare.

La soluzione?

Iniziare a promuoverti nel modo giusto.

Prima capisci questo concetto e prima la tua attività ne trarrà dei benefici.

Nel 2020 le persone hanno la possibilità di valutare online tra centinaia di scelte diverse oltre a Te.



Devi farti trovare pronto con una serie di materiali online che parlano di te, di ciò che fai e di come lo fai, in modo che le persone possano conoscerti prima di arrivare nel tuo studio.

- **Comunica i tuoi valori.**
- **Differenziati.**
- **Dai un motivo per farti scegliere che non sia il prezzo basso.**
- **Fai sapere a più persone a tutto questo sui canali giusti.**

Non esiste "il" social giusto. O perlomeno non ne esiste solo uno. La strategia e quello che comunichi sono più importanti del mezzo.

Qualcuno preferisce navigare su Facebook, qualcuno su Instagram, ora è arrivato Tik Tok che attira i più giovani.

Qualcuno preferisce leggere un articolo sul tuo blog, qualcun altro invece guardare un video sul tuo canale YouTube.

Devi cercare di diventare onnipresente e farti trovare su più canali.

L'ideale è creare un vero e proprio ecosistema che dia informazioni su di te su più canali.

Nel creare i tuoi contenuti chiediti: perché le persone dovrebbero scegliere te invece di un altro tatuatore?

Trova almeno un elemento per rispondere a questa domanda.

I clienti potrebbero sceglierti perché sei specializzato in uno stile in particolare, per un tuo marchio di fabbrica, per il metodo particolare che applichi mentre tatui, per il servizio di accoglienza, per l'esperienza che offri nel tuo negozio...

Ci sono molti fattori, oltre al prezzo, che possono differenziarti dai tuoi concorrenti. Raccontando la tua storia, i tuoi valori e la passione con cui svolgi il tuo mestiere, molte persone saranno affascinate da tutto questo e saranno loro a cercare Te...

Inizierai ad attrarre persone realmente interessate a quello che fai ed al tuo stile.

Scegli i tuoi clienti.

Sicuramente avere molti clienti è importante ma non sottovalutare il fatto che, molte volte, la qualità dei tuoi clienti è meglio della quantità.

Avere un cliente fidelizzato che riconosce la qualità dei tuoi lavori e non ha problemi a pagarla, oltre a essere gratificante, può portare molti altri benefici.

Primo tra tutti, probabilmente, ti porterà altri clienti come lui, presi dal suo giro di conoscenze.

Per scegliere i clienti con cui lavorare devi:

Parla del tuo valore nei post sui social. Le persone non ti seguono solo perché gli piace come disegni, ma anche perché riconoscono in Te la persona giusta a cui affidare la loro pelle.

Comunica la Tua passione e le Tue competenze, i Tui valori e la Tua etica, non dare niente per scontato, in questo modo le persone riusciranno a capire cosa c'è dietro al tuo lavoro e ad attribuirgli il giusto peso.

Non accettare proposte che ti svalutino. Molte volte pur di lavorare ci si sente in dovere di accettare qualsiasi cosa ci

capiti ma conta che accettare certi tipi di lavori, oltre a non essere stimolante, danneggia il tuo posizionamento e spesso la qualità di ciò che fai.

Sii sempre gentile e professionale ma non esagerare da subito a dare confidenza.

Se il cliente non avverte la tua professionalità e ti vede come un amico, ci metterà un attimo a chiederti lo sconto e svalutare la tua figura.

Definisci le tue regole in modo chiaro ed esplicito.

È importante che il cliente sappia, fin dal principio, che Tu sei lo specialista, sei tu che gli dovrai dire cosa fare per avere un buon risultato.

Chiarisci da subito le tue condizioni in modo che siano chiari i ruoli.

Eviterai clienti che ti chiedono mille bozze oppure ti fanno rifare il disegno la sera prima dell'appuntamento, persone che ti scrivono di notte o di domenica pretendendo risposta immediata, eviterai gente che non ti porta l'acconto oppure ti tira pacco senza neanche avvisare.

Ci sono delle regole da rispettare, ed il cliente lo deve sapere fin da subito.

Tu dai professionalità e correttezza, pretendi lo stesso da loro.

Inizia ad applicare questi consigli e vedrai nel tempo dei significativi risultati!

Te lo dico con certezza perché è quello che stiamo facendo noi di Atelier con la nostra rivista.

SOLE



ELECTRIC
DORMOUSE
TATTOO.MACHINES

Leggera

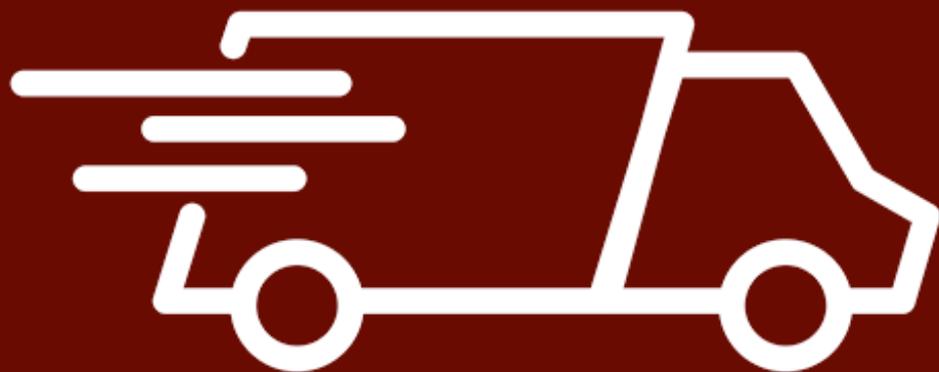
Hai tutta la spinta che ti serve in appena 75g

Precisa

Con il motore *MAXON* ed il cuscinetto *EZO Precision*

Economica

Qualità *PREMIUM*
al miglior prezzo



L'impatto dell'emergenza da Covid-19 ha inevitabilmente coinvolto tutti i settori, specialmente quello delle spedizioni. Per questo motivo, per migliorare ancora la qualità del servizio per tutti i nostri clienti, abbiamo perfezionato il nostro sistema di spedizione.

Da oggi sarai costantemente informato sullo stato della tua consegna, riceverai subito il tracking e le informazioni utili per non perdere tempo e rischiare di non sapere dov'è il tuo materiale!

Agenda digitale

Gestisci il tempo in modo smart e guadagna di più!

Se un tempo quello del Tatuatore era visto come un lavoro esclusivamente artistico, creativo ed, in un certo senso, "fuori dagli schemi", oggi chi ha uno studio, chi lavora presso uno studio o addirittura chi "gira" diversi studi saprà bene che, come molti altri, questo lavoro ha un aspetto fondamentale da affrontare e gestire al meglio:

L'ORGANIZZAZIONE

Devi organizzarti, le cose da gestire sono davvero un sacco:

Appuntamenti con i clienti

Scadenze fiscali

Scadenze dei materiali che usi

Progetti in lavorazione

...e molto, moltissimo altro.

Ancora una volta è la tecnologia che ci viene in aiuto.

Come?

Hai mai usato o pensato di usare un'agenda elettronica?

Sai come funziona, quali sono le caratteristiche e le funzionalità che più ti possono aiutare?

Hai valutato il rapporto tra sacrifici (come imparare ad usarla, studiarla un po', ...) e benefici (come avere TUTTO, SEMPRE sotto controllo, ovunque sei, ...)???

Oggi vogliamo parlarti di alcune funzioni davvero interessanti che questo strumento ti mette a disposizione e vedere, pensando al Tuo lavoro, quali possono essere i punti di reale interesse per Te!

Prendiamo in esempio l'Applicazione offerta (gratuitamente) da uno dei colossi del web:

Google Calendar

Premettiamo che ce ne sono molte altre disponibili con funzioni più o meno specifiche a seconda del settore di applicazione e delle necessità...

APPUNTAMENTI CLIENTI

Hai già un account GOOGLE? Se hai una mail @gmail.com sì, puoi iniziare subito ad usare Calendar, è possibile che Tu abbia anche un account google registrato con una mail diversa, ma nel caso non fosse così puoi creare velocemente il Tuo nuovo account per essere subito operativo!



Calendar ti offre la possibilità di creare più "agende" al suo interno, ad esempio potrai averne una "APPUNTAMENTI STUDIO" una "SCADENZE COLORI" una "APPUNTAMENTI PRIVATI" ecc... e vedere, su qualunque dispositivo con il quale accederai al tuo account, TUTTI gli "EVENTI" che hai programmato nel tempo.

Sì, hai capito bene.

Puoi vedere TUTTE le Tue agende sullo smartphone, sul tablet, sul pc e, se non avessi disponibili i tuoi normali device, ti basterà accedere al tuo account google e vedere tutto ciò che hai da fare, ovunque ti trovi.

Come può tornarti utile?

Quante volte, con la "vecchia" agenda cartacea, ti sei trovato a dover "ritardare" di qualche ora un appuntamento per un imprevisto ma non avevi con Te il numero del cliente?

E vediamo un po'...quante volte, invece, il cliente ti ha chiamato per "spostare" la data dell'appuntamento, Tu hai pensato "Ok, appena arrivo in studio lo segno in agenda" e poi, invece, ti sei dimenticato e "quel giorno, quello dell'appuntamento" hai perso ore del tuo tempo (e magari ti sei anche inc*** con il cliente che, però, ti aveva avvisato??!!)

Puoi avere l'agenda sempre con Te

È versatile, accedi al tuo account e avrai disponibile la tua agenda su qualunque dispositivo.

Condividi gli appuntamenti con i clienti

Inserisci una mail del cliente, un numero di cellulare e potrai scegliere come avvisarlo in caso di modifiche all'appuntamento.

Se il tuo cliente, ad esempio, caricherà un nuovo allegato (magari con l'immagine che gli piace e che vorrebbe inserire nel tattoo) verrai avvisato e potrai vedere o scaricare i file che ti servono!

Allega bozze, idee, immagini.

Come dicevo puoi aggiungere quanti e quali file vuoi nell'appuntamento.

Hai preparato una bozza per il cliente, hai salvato delle immagini utili per il progetto, il tuo cliente vuole mandarti la sua idea?

Facile e veloce! Alleghi tutti i documenti che vuoi all'evento e li hai sempre disponibili.

Invia un promemoria al cliente per ricordargli l'appuntamento

Basta agli "appuntamenti dimenticati", perdi tempo, denaro e ti fai il sangue amaro ogni volta che un cliente non arriva, lo chiami e ti dice "Mi sono dimenticato"???

Con questo sistema ti basterà inserire l'indirizzo mail del cliente nell'apposito campo ed impostare quando vuoi inviargli un promemoria.

Se poi hai un servizio di invio SMS disponibile potrai addirittura inviare un messaggio di promemoria quando vuoi ed in modo completamente automatico!

Gestisci il tuo tempo al meglio

La possibilità di "visualizzare" e di "gestire" più agende nella stessa schermata e con lo stesso account ti permette di gestire i tuoi impegni lavorativi, personali, fiscali ed ogni altra cosa ti venga in

mente di segnarti sul calendario!

I numeri di telefono dei tuoi clienti, i disegni che hai preparato per loro, gli indirizzi mail...non perderai più nulla di tutto questo!

L'organizzazione del tempo e la gestione dei "dati personali" potrebbero sembrarti "cosa da poco" ma posso garantirti che, nel lungo periodo, ti accorgerai di come migliorerà il Tuo lavoro!

Spesso mi capita di sentir dire "Troppo complicato, la tecnologia non fa per me" ma posso garantirti che, oggi, sistemi come Google Calendar e tutti i suoi "simili" sono progettati con un'interfaccia **SEMPLICE ed INTUITIVA**, stiamo inoltre lavorando a dei semplici tutorial gratuiti che

per farti vedere in pratica quanto sia semplice impostare queste funzioni,

Saranno disponibili a breve.

So che per molti di voi quello che ho scritto non è una novità e so anche che molti altri invece stanno storcendo il naso perché sono affezionati alla vecchia agenda cartacea e non amano la tecnologia.

Per i primi.. ottimo, vuol dire che non avete paura di sperimentare ed avete un buon spirito di adattamento.

Per i secondi, invece, so che fare cambiamenti nel proprio metodo di lavoro può risultare un ostacolo a volte, ma dovete sempre pensare ai benefici che questi piccoli cambiamenti possono darvi!

Provare non costa nulla, imparare conviene!



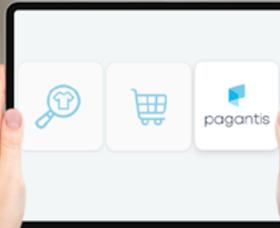


L'Atelier Tattoo Supply
www.lateliertattoosupply.com

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



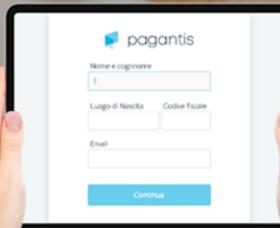
Scegli PAGANTIS
come metodo di
pagamento



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'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](#)

