



# PLAN DE COMUNICACIÓN

#Volvemosconmásfuerza

**PLAN DE  
COMUNICACIÓN  
PARA CENTROS  
DE ESTÉTICA**

*@Rebeca\_Barcelona*

---

## FASE 1

# PRIMERA FASE

REFORZAR LA CONFIANZA DE NUESTRO CLIENTE

Tras este periodo de obligado parón es necesario planificar algunas acciones para reactivar la actividad de nuestros negocios. El objetivo en esta ocasión es común para todos nosotros:

**REFORZAR y RECUPERAR LA CONFIANZA DEL CLIENTE, LA CIMA DE NUESTRO TRAYECTO.**

Vamos a perseguir nuestro objetivo en tres fases o campamentos base.



# HOJA DE RUTA

## COMUNICACIÓN DE REAPERTURA



### Campamento base 1

**MENSAJE:** Estamos de vuelta con más ganas que nunca

**CANAL:** Utiliza los medios digitales (whatapp, Facebook, Instagram o correo electrónico si tienes los permisos) para comunicar tu reapertura. Incentiva la vuelta de tus clientes con un detalle.

**TONO RECOMENDADO:** Emocional o divertido  
Cuanto más original seas, más relevancia tendrá.  
Cuanto más personal sea, más llegará el mensaje.  
Cuanto más emocional sea, más conectarás con tu cliente.



### Campamento base 2

**MENSAJE:** Somos #espacioseguro

**CANAL:** En Redes Sociales. En tu escaparate.

**TONO RECOMENDADO:** Buscar la infografía para una comunicación. Visual y rápida. Usad un tono y colores serios.

No olvidéis acompañar vuestras comunicaciones con los hagstags adecuados. No olvidéis vuestro logo.

Este centro ha implementado el protocolo de seguridad establecido por la OMS  
**CENTRO #ESPACIOSEGURO COVID19**



RÖSS con los profesionales

**RÖSS'S**  
Tecnología estética



### Campamento base 3

**MENSAJE:** Nuestro centro está funcionando, ¿cuándo te va bien continuar con tu tratamiento?

**CANAL:** Esta acción debe ser personalizada. Va a requerir un gran esfuerzo, pero es imprescindible en esta primera fase de reapertura.

**TONO RECOMENDADO:** Cercano y profesional.  
Explica las medidas de seguridad implementadas.  
Transmite empatía y tranquilidad. Cada uno de tus clientes es importante. Tomate el tiempo necesario para contestar a todas las preguntas que te plantee.



## FASE 2

# SEGUNDAFASE

## REAPERTURA E INICIO DE ACTIVIDAD COMERCIAL

### SEMANA 1

Salimos de una situación de confinamiento muy larga con un estrés emocional elevado. Estamos viviendo la semana uno, en la que nos vamos a encontrar con muchas dudas. Las vamos a resolver progresivamente. Lo importante es tener un plan de acción concreto para enfocar nuestra energía. Esta semana el objetivo (si no lo hemos hecho ya) es preparar la apertura.

- 1.Revisión de stock de materiales y contacto con proveedores
- 2.Adecuación de espacios y de la documentación.
- 3.Reajustes de agenda
- 4.Re-contacto con los clientes

### SEMANA 2

Durante esta semana vamos a combinar tratamientos con comunicación. Habrá que hacer reajustes y cambios. Esta será la semana de la COMUNICACIÓN. Vamos a trabajar en cuatro pasos siguiendo el modelo clásico del marketing AIDA.

**Atención:** captar la atención no es fácil. Escoge un mensaje emocional, corto y claro. Recuerda los valores estrella: SEGURIDAD e ILUSIÓN.

**Interés:** capta el interés. Un vídeo es una herramienta más poderosa que una imagen y una imagen es más poderosa que un texto.

**Deseo:** concreta tu propuesta con un regalo o promoción para reforzar tu mensaje.

**Acción:** no olvides pedir siempre acción a tus clientes: solicitud de cita.



**Atención**



**Interés**



**Deseo**



**Acción**