I 7 indicatori della cabina estetica

Per ciascun indicatore: definizione, formula, esempio e cosa fare.

01

Fatturato mensile cabina

Somma dei ricavi da trattamenti estetici e dei prodotti venduti in correlazione ai trattamenti nello stesso mese.

FORMULA

```
Fatturato = Σ ricavi trattamenti + Σ ricavi prodotti in abbinamento
```

ESEMPIO

120 trattamenti a 60 € = 7.200 € + 800 € di prodotti consigliati = 8.000 € totali.

SE È BASSO

- Verifica il listino: i prezzi sono allineati al posizionamento?
- Controlla il mix di servizi: esistono pacchetti e protocolli ciclici?
- Struttura la proposta di prodotto post-trattamento con una traccia di consiglio.

02

Spesa media per trattamento

Quanto spende in media una cliente per singola seduta.

FORMULA

```
Spesa media = Fatturato trattamenti / Trattamenti erogati
```

ESEMPIO

7.200 € / 120 trattamenti = 60 € di spesa media per seduta.

SE È BASSO

- Proponi il passaggio a trattamenti di fascia superiore.
- Costruisci pacchetti (es. 5 sedute a prezzo agevolato).
- Proponi prodotti da abbinare al protocollo.

03

Occupazione dell'agenda

Percentuale di ore di cabina effettivamente prenotate rispetto alle ore disponibili.

RIFERIMENTO 70-85%

FORMULA

```
Occupazione agenda = (Ore prenotate / Ore disponibili) × 100
```

ESEMPIO

120 ore prenotate su 160 disponibili = 75%.

SE È BASSO

- Rafforza la prenotazione al banco, alla cassa.
- Attiva promemoria via SMS o WhatsApp.
- Proponi offerte dedicate alle fasce orarie deboli.

04

Appuntamenti mancati

Percentuale di appuntamenti prenotati ma non presentati.

RIFERIMENTO 0-8%

FORMULA

```
Appuntamenti mancati % = (Appuntamenti mancati / Totale appuntamenti) × 100
```

ESEMPIO

10 appuntamenti mancati su 130 = 7,7%.

SE È ALTO

- Invia un promemoria 24-48 ore prima dell'appuntamento.
- Chiedi un piccolo acconto sui trattamenti più lunghi.
- Definisci una regola di disdetta chiara e comunicata.

05

Margine lordo medio

Percentuale di ricavo che rimane dopo aver sottratto i costi diretti: prodotti, monouso, manodopera diretta.

RIFERIMENTO 45-65%

FORMULA

```
Margine lordo % = (Margine lordo assoluto / Fatturato trattamenti) × 100
```

ESEMPIO

Margine assoluto 3.600 € su 7.200 € di fatturato = 50%.

SE È BASSO

- Rivedi costi prodotto e tempi di esecuzione per seduta.
- Aggiorna i prezzi dei servizi più richiesti.
- Spingi i trattamenti con marginalità migliore.

06

Fidelizzazione e riacquisto a 90 giorni

Fidelizzazione: quota di clienti che restano attive da un periodo all'altro. Riacquisto a 90 giorni: quota di clienti che tornano entro tre mesi.

RIFERIMENTO 65-85%

FORMULA

```
Fidelizzazione = ((Clienti fine periodo − Nuove clienti) / Clienti inizio periodo) × 100
```

ESEMPIO

80 clienti a inizio mese, 85 a fine mese, 15 nuove → fidelizzazione = (85−15)/80 = 87,5%.

SE SONO BASSI

- Ricontatta la cliente dopo il trattamento, con un messaggio o una email.
- Programma offerte di rientro a 30-45 giorni.
- Introduci un programma fedeltà (es. quinta seduta agevolata).

07

Valore della cliente nel tempo

Stima del valore economico di una cliente lungo tutta la relazione con la cabina.

FORMULA

```
Valore nel tempo = Spesa media × Visite/anno × Anni di relazione
```

ESEMPIO

60 € × 6 visite/anno × 2 anni = 720 € di valore nel tempo.

SE È BASSO

- Aumenta la frequenza con piani di trattamento e richiami.
- Allunga la relazione con percorsi pluriennali e fidelizzazione.
- Alza la spesa media con servizi di fascia superiore.