



GUÍA PRÁCTICA

Para subirte
al trend del

Curly Girl Method

y aumentar **las ventas**
de tu salón
hasta un 60%

DH Beauty



The Curl Revolution



Cuando abrí mi salón en 2021 tenía un sueño:

Llevaba meses trabajando desde mi casa y visitando a mis clientas a domicilio, la mayoría con un perfil en común: eran mujeres rizadas a las que no les gustaba atenderse en salones tradicionales porque no eran parte del estándar de alaciado que prevalece actualmente.

Elas querían a alguien especialista en rizos quien pudiera dar forma y tratamiento a este tipo de belleza.

Cuando abrí mi salón conocí a Juan, un estilista apasionado por su trabajo, quien se inspiró en la oportunidad de atender a las rizadas. Él tenía su propio salón en el que comenzó a experimentar con los tratamientos que yo usaba con mis clientas, que usó para nutrir sus melenas dejándolas ser de forma natural, sin planchas ni alaciados agresivos.

Al poco tiempo, Juan pudo ver que las clientas que solo atendía de vez en cuando, comenzaban a ir más seguido porque amaban sentir su pelo por primera vez al natural, pero arreglado (casi la mitad de sus clientas eran en realidad, rizadas, cansadas de los alaciados), y vio una oportunidad para posicionarse en este nicho de mercado.

A woman with voluminous, dark curly hair is looking towards the camera. A hairdresser, wearing a white shirt and a gold watch, is styling her hair with a comb. The background is blurred, showing what appears to be a salon or a similar setting.

Pronto sus ventas se duplicaron.

Juan estaba creando una tendencia, ganándose el reconocimiento de sus clientas quienes comenzaron a recomendarlo.

Además de ayudarlas a cuidar su cabello, Juan ocupaba un papel más importante: era su asesor de imagen, quien las motivaba a seguir convirtiéndose en mujeres seguras de sí mismas, amando el volumen de su cabello, sintiéndose cómodas al llamar la atención por su melena y no tratando de pasar desapercibidas, como antes.

Juan estaba creando looks que eran lo opuesto a "lo de siempre". ¡No más lisos perfectos!

Al ver su éxito me di cuenta de que si capacitaba a más estilistas como él, juntos podríamos hacer mucho más que cambios de imagen: estaríamos cambiando la forma en que se percibe los estándares de belleza y se valora lo natural.

Fue en este momento que decidí crear el Programa Brilladha, para ayudar a más estilistas y dueños de salones de belleza a acompañarnos en esta revolución por la belleza real.

Juan nunca anticipó el boom que tendría el Curly Girl Method que lo llevó a llenar por completo su agenda y es por eso que hoy te comparto las:

3 claves para que tú también logres crear un trend en tu zona.

CLAVE 1

**¿Cómo aprovechar
un mercado
desatendido?**

CLAVE 1



¿Cómo aprovechar un mercado desatendido?

Lo primero es aceptar que la tendencia está cambiando y aunque hoy tu estética pueda estar enfocada 100% a los tratamientos tradicionales como alaciados y keratinas, hay un mercado desatendido que es el de las rizadas.

¿Sabías que casi el 50% de mis clientas son rizadas sin saberlo? Increíble, ¿no?

La realidad es que como se han alaciado toda la vida ni siquiera son conscientes de que su cabello es rizado y de que si lo nutren, pronto tendrán rizos definidos y voluminosos.

Lo segundo es que las mujeres rizadas por lo general son descuidadas con su cabello porque no saben cómo nutrirlo, cómo peinarlo o estilizarlo. Por este motivo odian los salones de belleza, ya que las alacian, les maltratan el pelo y

muchas dejan simplemente de disfrutar de ir a un salón. Cuando descubren que hay una solución a la medida de sus rizos, que les deja el cabello nutrido, definido y espectacular, entonces descubren lo que es amar ir al salón y verse bellas.

Tengo clientas que pasaron de ir a 2 cortes anuales a tratamientos completos de nutrición y peinado cada dos meses, además de las ocasiones especiales, ¡que son más de 10 veces al año!

Además, decidieron comenzar a usar color porque por fin pueden verse como les gusta y sentirse seguras con una melena llamativa.



CLAVE 2

¿Cómo
aumentar
el ticket
promedio?



CLAVE 2

¿Cómo aumentar el ticket promedio?

Bien, esta pregunta es muy importante.

Primero quiero decirte que con sólo ofrecer tratamientos Curly y atender al segmento de las rizadas, estás ya incrementando casi al doble tus servicios, pues las rizadas que antes iban dos veces por año a tu salón, ahora irán cada 2 o 3 meses.

Pero además, hay algo muy interesante que es la venta de productos para rizadas.

Para que ellas se peinen en casa y queden bien, necesitan productos adecuados. Cuando tú los aplicas en tu salón y les demuestras con un antes y un después el cambio, entonces te ruegan porque les vendas los mismos productos.

De ahí nace mi marca Brilladha, una línea completa de productos especiales para rizadas.



CLAVE3

**¿Cómo
convertirte
en el salón
más reconocido
de tu zona?**

CLAVE 3

¿Cómo convertirte en el salón más reconocido de tu zona?



Como sabes, el crecimiento de los salones de belleza y lo que los lleva al éxito o al fracaso principalmente, son las recomendaciones.

Son casi tan importantes como las que uno pide para una consulta médica.

Las mujeres son capaces de cruzar una ciudad entera con tal de que las atienda el que "ya les tiene agarrado el modo" y puede cortarles o peinarlas como les gusta.

Cada día las clientas son más exigentes y buscan más opciones, así que no dudarán en ir a algún lugar recomendado por una buena amiga.

Incluso en los grupos de Facebook es común ver que cuando alguien pide sugerencias muchas más personas siguen ese post para enterarse precisamente de las tendencias.

Los reviews son parte fundamental de los comportamientos de compra y elección de servicios, hoy más que nunca con el acceso a las redes sociales, los testimonios son mega importantes.

Lo primero para crear este boca a boca en tu salón, es que tengas disponibles estos tratamientos especiales para rizadas o curls y así ofrecérselos a tus clientas actuales.



Proponerles tratamientos que les ayuden a ganar hidratación y recuperar la magia de su cabello.

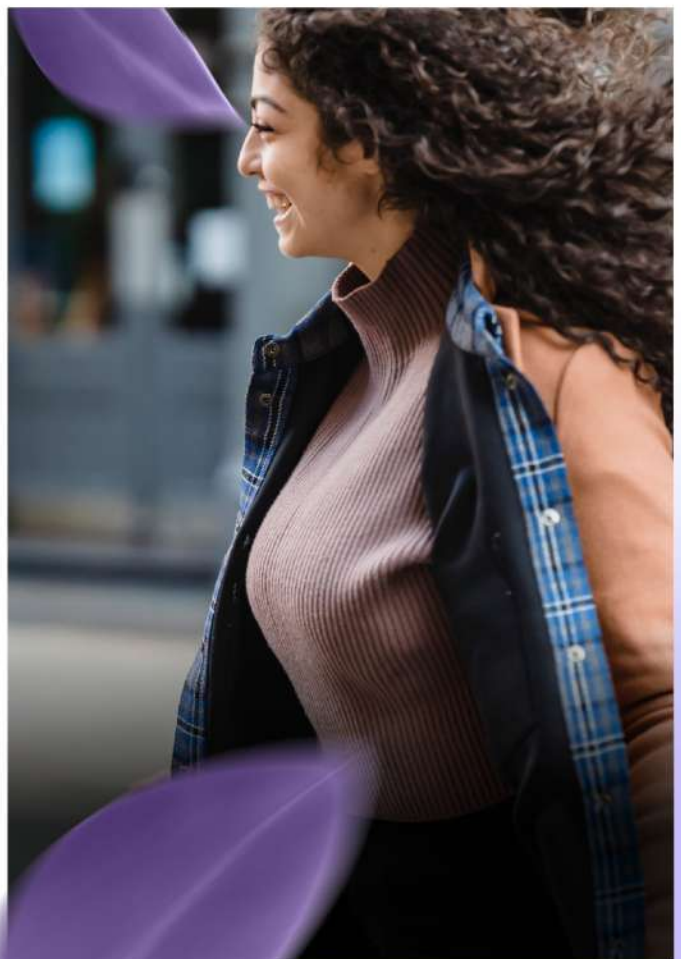
Al proponerlo, comenzarán a salir las primeras “valientes” y serán ellas las que demuestren la belleza de los rizos. Entonces sucede algo muy interesante:

Quienes ven la transformación en tu salón directamente comienzan a preguntar si ellas pueden hacer lo mismo. Eso nos pasaba tanto a mí como a Juan todo el tiempo... nuestras clientas veían a las rizadas que atendíamos y amaban el resultado final, por lo que preguntaban si ellas podían hacerlo también.

Y además, comienzan a ser el mejor boca a boca que has tenido porque cuando alguien sale del salón igualita a todo el mundo, nadie te pregunta: “¿Qué te hiciste?”

¡ahí todo el mundo sí te lo pregunta!

Es así como yo misma he crecido en mi negocio, llevándome no sólo una agenda llena, sino a crear una línea completa de productos para rizadas.



Nota final

No hay nada que disfrute más que cuando una cliente me dice: “Diana, ¡me cambiaste la vida!”

¡En verdad! Me mueven estos comentarios, porque son muchas las mujeres que luchan contra su imagen todos los días.

Lograr que aprendan a arreglar su cabello de forma natural, a que tengan una imagen que las haga sentirse bien, contentas, a amarse más... no tiene precio.

Además, cuando las veo radiantes y sonrientes, les pido que me refieran. Y ellas, que están tan felices, en ese momento le mandan foto a la amiga rizada, a la prima, a la hermana y luego traen a sus hijas.

Los estilistas somos parte de quienes dictan los estándares de la moda e imponen tendencias en el mercado.

Tú eres parte de este cambio y puedes comenzar a crear esa nueva mirada, esa tendencia hacia lo natural, lo no tóxico y con grandes resultados.

Hoy las rizadas están en tendencia y cada vez más vemos estos looks en más lugares. Hoy están acaparando las vitrinas de las tiendas más reconocidas. Las actrices y celebridades rizadas festejan el volumen y quieren dar la nota con sus looks imperfectos y muy llamativos.

Se acabaron los lacios permanentes y comenzaron a brillar los rizos y el volumen.

No dejes que esto te deje atrás, únete a la revolución por la belleza real.





Diana Heredia

¡Mamá, esposa y emprendedora amante de los rizos!

Con más de 10 años en la industria de la belleza y el cuidado capilar, trabajó para una de las empresas líderes de belleza a nivel mundial, en la que descubrió el gran vacío de productos y servicios especiales para cabellos rizados.

Fue en ese momento cuando decidió crear la línea de productos Brilladha para amar, cuidar y recuperar tus rizos.

**Sígueme en redes
y súbete al trend del Curly Girl Method.**