



Guía para participantes de Mayan Gold Marathon

7 acciones que ayudan a una nail master a aumentar sus ingresos

**Gidas Mayan Gold maratono dalyviams - 7 veiksmi, kurie padės nail
meistrui padidinti pajamas(Lietuviška versija – žemiau laiške)**

español

1. Añade la formación a tu perfil de Instagram

Después del maratón, publica un post o algunas stories contando que participaste en una formación internacional.

Qué puedes mencionar:

- participación en el maratón internacional Mayan Gold
- 16 educadores de Europa y Latinoamérica
- nuevas técnicas y conocimientos profesionales

Por qué es importante:

Los clientes confían más en los profesionales que **aprenden constantemente y mejoran su nivel.**

Esto fortalece tu imagen como especialista.

2. Añade la formación en la descripción de tu perfil

Incluye el maratón en tu Bio.

Ejemplo:

Nail Master
International Nail Campus – Mayan Gold
Certified Nail Professional

Cuando un nuevo cliente entra a tu perfil, ve inmediatamente que eres una profesional que sigue formándose.

Esto aumenta la confianza desde el primer momento.

3. Muestra el proceso de aprendizaje en tus stories

Durante el maratón puedes publicar algunas stories.

Por ejemplo:

- 1 — foto o captura de la transmisión
- 2 — momento de aprendizaje o tus apuntes
- 3 — un breve comentario sobre lo que aprendiste

Este tipo de contenido muestra a tus clientes que **sigues creciendo profesionalmente.**

4. Añade el certificado a tu portafolio

Después del maratón puedes publicar tu certificado:

- en stories destacadas
- en un post fijado

- en tu portafolio profesional

Los certificados refuerzan tu imagen profesional y muestran que inviertes en tu desarrollo.

5. Utiliza la formación como motivo para actualizar tus precios

Muchos profesionales pasan años sin subir sus precios, incluso cuando su experiencia, nivel y calidad de trabajo han crecido.

Como resultado trabajan mucho, pero ganan menos de lo que realmente podrían ganar.

Una formación internacional es una razón natural y profesional para actualizar tu tarifa.

La mejor forma es hacerlo **de manera gradual y transparente**.

Consejo práctico:

- avisa a tus clientes con **1-2 meses de anticipación**
- explica que después de la formación mejoras técnicas, materiales y servicio
- informa claramente cuándo entrará en vigor la nueva tarifa

Ejemplo de mensaje:

"Después de participar en el maratón internacional Mayan Gold estoy actualizando mis técnicas y materiales.

A partir del 1 de julio entrará en vigor una nueva tarifa."

De esta manera los clientes perciben el cambio **como crecimiento profesional**, no solo como una subida de precio.

Los profesionales que se forman regularmente también aumentan el valor de su trabajo.

6. Cuenta a tus clientes sobre tu nuevo nivel

A los clientes les gusta saber que su profesional invierte en mejorar.

Una frase simple que funciona muy bien:

“Participo regularmente en formaciones internacionales para ofrecer técnicas actuales y el mejor servicio posible.”

Esto aumenta la confianza y el valor percibido de tu trabajo.

7. Destaca entre otros profesionales

En la industria hay muchos profesionales.

Pero los especialistas que **se forman constantemente y lo muestran** son muchos menos.

Y precisamente estos profesionales suelen tener:

- más clientes
- precios más altos
- más oportunidades de colaboración

Muestra tu desarrollo profesional.

Es uno de los factores más importantes para crecer en la industria.

Para participantes que quieren fortalecer su estatus profesional

Dentro del maratón hay dos niveles de participación.

PREMIUM

- certificado internacional
- foto del participante con insignia Premium
- materiales educativos adicionales

<https://nailsleague.com/product/instructor/>

EXPERT

- presentación del master o de la marca
- posibilidad de realizar tu propio directo en el maratón
- publicación y etiqueta en el Instagram del evento
- promoción adicional entre participantes

<https://nailsleague.com/product/promo/>

Las plazas para EXPERT son limitadas.

Por qué esta guía es importante

El maratón no es solo aprendizaje.

Es también una oportunidad para **mostrar a tus clientes que estás creciendo como profesional.**

Los especialistas que muestran formación, desarrollo y certificados suelen verse más profesionales y atraer más clientes.

Aprovecha tu participación en el maratón no solo para aprender, sino también para aumentar el valor de tu trabajo.

Lietuviška versija

Gidas Mayan Gold maratono dalyviams

7 veiksmi, kurie padės nail meistriui padidinti pajamas

1. Pridėkite mokymą į savo Instagram profilį

Po maratono paskelbkite įrašą arba stories ir papasakokite, kad dalyvavote tarptautiniuose mokymuose.

Ką galite paminėti:

- dalyvavimą tarptautiniame Mayan Gold maratone
- 16 dėstytojų iš Europos ir Lotynų Amerikos
- naujas technikas ir profesines žinias

Kodėl tai svarbu:

Klientai labiau pasitiki meistrais, kurie nuolat mokosi ir tobulina savo profesinius įgūdžius.

Tai stiprina jūsų profesionalų įvaizdį.

2. Įrašykite mokymą į savo profilio aprašymą

Pridėkite maratoną į savo Bio.

Pavyzdys:

Nail Master
International Nail Campus – Mayan Gold
Certified Nail Professional

Kai naujas klientas atsidaro jūsų profilį, jis iš karto mato, kad esate profesionalas, kuris nuolat tobulėja.

Tai didina pasitikėjimą nuo pirmos akimirkos.

3. Parodykite mokymosi procesą stories

Maratono metu galite paskelbti keletą stories.

Pavyzdžiui:

- 1 — nuotrauka arba ekrano kopija iš transliacijos
- 2 — mokymosi momentas arba jūsų užrašai
- 3 — trumpa mintis, ką naujo sužinojote

Toks turinys parodo klientams, kad jūs nuolat augate kaip profesionalas.

4. Pridėkite sertifikatą į savo portfolio

Po maratono paskelbkite savo sertifikatą:

- stories highlights
- prisegtame įrašė
- savo profesiniame portfolio

Sertifikatai stiprina profesionalų įvaizdį ir parodo klientams, kad investuojate į savo tobulėjimą.

5. Naudokite mokymą kaip priešastį atnaujinti kainas

Daugelis meistrų metų metus nekelia kainų, net kai jų patirtis, lygis ir darbo kokybė jau seniai išaugo.

Dėl to jie dirba daug, bet uždirba mažiau, nei galėtų.

Tarptautiniai mokymai yra natūrali ir profesionali priešastis atnaujinti savo kainyną.

Geriausia tai daryti **palaiapsniui ir aiškiai informuojant klientus.**

Praktinis patarimas:

- įspėkite klientus **prieš 1–2 mėnesius**
- paaiškinkite, kad po mokymų atnaujinate technikas, medžiagas ir paslaugų kokybę
- nurodykite konkrečią datą, kada pradės galioti naujos kainos

Pavyzdinis pranešimas:

„Po dalyvavimo tarptautiniame Mayan Gold maratone atnaujinu savo technikas ir naudojamus medžiagas.

Nuo liepos 1 dienos pradės galioti naujas kainynas.“

Tokiu būdu klientai kainų pokytį mato kaip jūsų profesinį augimą, o ne tiesiog kainos pakėlimą.

Profesionalai, kurie nuolat mokosi, natūraliai didina ir savo paslaugų vertę.

6. Papasakokite klientams apie savo naują lygį

Klientai vertina meistrus, kurie investuoja į savo profesinį augimą.

Paprasta frazė, kuri veikia labai gerai:

„Reguliariai dalyvauju tarptautiniuose mokymuose, kad galėčiau pasiūlyti modernias technikas ir geriausių paslaugų kokybę.“

Tai didina pasitikėjimą ir jūsų darbo vertę.

7. Išsiskirkite tarp kitų meistrų

Grožio industrijoje meistrų yra daug.

Tačiau meistrų, kurie nuolat mokosi ir tai rodo savo klientams, yra žymiai mažiau.

Būtent tokie profesionalai dažniau gauna:

- daugiau klientų
- aukštesnes paslaugų kainas
- daugiau bendradarbiavimo pasiūlymų

Rodykite savo profesinį augimą.

Tai vienas svarbiausių veiksnių siekiant sėkmės šioje industrijoje.

Dalyviams, kurie nori sustiprinti savo profesionalų statusą

Maratono metu galite pasirinkti aukštesnį dalyvavimo lygį.

PREMIUM

- tarptautinis sertifikatas
- dalyvio nuotrauka su Premium ženkliu
- papildoma mokymo medžiaga

<https://nailsleague.com/product/instructor/>

EXPERT

- meistro arba prekės ženklo pristatymas
- galimybė surengti savo tiesioginę transliaciją maratone
- publikacija ir pažymėjimas Instagram paskyroje
- papildoma reklama tarp dalyvių

<https://nailsleague.com/product/promo/>

EXPERT vietų skaičius yra ribotas.

Kodėl šis gidas svarbus

Maratonas nėra tik mokymai.

Tai taip pat galimybė parodyti klientams, kad jūs augate kaip profesionalas.

Meistrai, kurie rodo savo mokymus, sertifikatus ir profesinį augimą, atrodo patikimesni ir dažniau pritraukia naujų klientų.

Pasinaudokite maratonu ne tik žinioms, bet ir savo profesinės vertės augimui.

Bazana

Lithuania



You received this email because you signed up on our website or made a purchase from us.

[Unsubscribe](#)

