



Un momento del convegno tenuto da Salvatore Picucci, socio fondatore di PI.CO Wellness

per il successo di un individuo e che il 'bello' è diventato una sorta di 'lavoro' sia per chi lo produce, sia per chi lo propone al pubblico, il relatore ha accennato al 'conflitto' (tipico dei nostri giorni) tra età biologica ed età cosmetica.

Una risposta efficace secondo il relatore potrebbe essere offerta dalla Medicina Estetica che, meno in-

vasiva e oggi più apprezzata rispetto agli interventi di chirurgia plastica, si presta per sua natura anche a essere supportata da trattamenti di preparazione/mantenimento che il pubblico può effettuare presso il centro estetico. La situazione delineata, che evidenzia la forza di una condotta sinergica, porterebbe a una collaborazione proficua tra le

due categorie professionali (medici estetici e operatori del settore).

In conclusione, dopo aver affermato che sarebbe auspicabile un futuro inquadramento professionale delle estetiste come 'operatori para-sanitari' e non più semplici artigiane, Motolese ha esortato le operatrici ad aprirsi alle nuove possibilità professionali, da considerare come un'occasione per accrescere il proprio bagaglio culturale, migliorare la propria formazione e, di conseguenza, offrire un servizio migliore.

NUOVE PROSPETTIVE PER BEAUTY&SPA

Impegnato dal 1993 nello sviluppo e nella conduzione di progetti di direzione aziendale e ingegneria del benessere e socio fondatore di PI.CO Wellness, **Salvatore Picucci** ha messo a disposizione delle operatrici del settore le sue conoscenze, in occasione del convegno 'Cambiare per crescere: le prospettive di sviluppo per le aziende Beauty&Spa'. 



La figura della micropigmentista, una tematica importante affrontata durante il Beauty Congress

Obiettivo dell'intervento era quello di individuare gli strumenti adatti a governare la nuova situazione di mercato, caratterizzata dall'ipercompetitività. Nella prima parte del convegno, il relatore si è soffermato sulla necessità di introdurre soluzioni innovative, per soddisfare le nuove esigenze della clientela di Istituto. Chiave per il successo, l'offerta

integrata di servizi beauty, relax, fitness e salute, accompagnata da un'integrazione anche a livello gestionale, a opera di una nuova operatrice del settore: una figura leader, per esempio, che sappia prendere decisioni immediate, sia capace di monitorare costantemente la situazione, promuova una formazione olistica dello staff e si affidi ad azioni

di cross selling marketing. Queste ultime, importantissime, comprendono le tecniche per suggerire ai propri clienti l'acquisto di prodotti o trattamenti affini a quelli già scelti. Nella seconda parte del convegno, Picucci ha affrontato l'argomento del check up strategico, sottolineando l'importanza dell'analisi del bacino di attrazione (check up esterno) e delle competenze necessarie (check up interno) per individuare le linee guida nell'elaborazione di una corretta strategia. Le ultime battute sono state dedicate da Picucci al controllo strategico, che prevede la valutazione dei fattori critici di successo e il controllo delle cause e non degli effetti.

MEDICINA E MICROPIGMENTAZIONE SI INCONTRANO

Interessante e decisamente attuale la tematica affrontata da Chiara Soffiantini dell'Ospedale San Raffaele di Milano che ha parlato della 'micropigmentazione cutanea come soluzione ai problemi dermatologici'.