

Pevonia

Pevonia indica la via!

Il Power Marketing sosterrà 30 Centri Pevonia selezionati per lo sviluppo promozionale, comunicativo e formativo. Il mondo del benessere è articolato. C'è una complessità derivante dall'evoluzione del consumatore, ma esiste anche un problema di competenza: bisogna formare i nuovi consulenti, e non trascurare nemmeno il problema dell'efficacia, che unisce al fattore umano il bisogno di tecnologie sempre all'avanguardia.

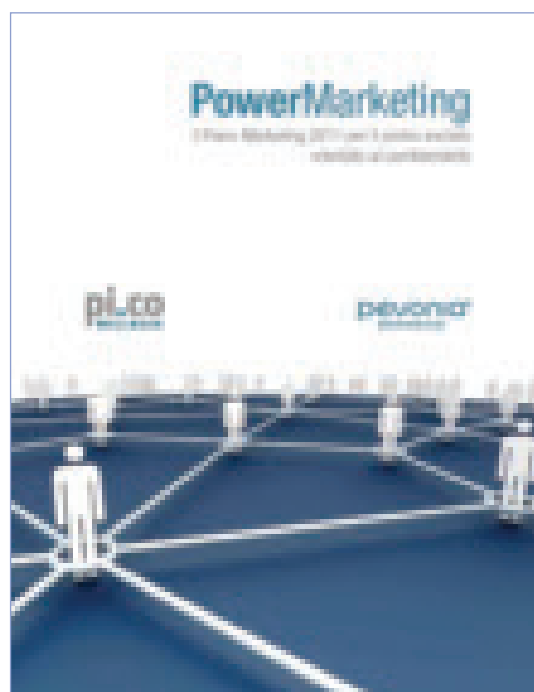
Ma poiché il benessere è emozione, è un "evento", ogni Centro deve creare le occasioni giuste per chiamare a raccolta i clienti reali e potenziali. In questo senso, Pevonia e PI.CO Wellness, per prime in Italia, hanno elaborato un piano di sostegno alle attività dei propri Centri che si basa sulle linee guida indispensabili per pianificare promozione, comunicazione e formazione, i tre fattori chiave da presidiare per qualunque attività abbia (anche) un obiettivo di profitto. Lo scopo del *Power Marketing* è dare la possibilità, nel 2011, a 30 Centri Pevonia di applicare la logica dell'*apple training*, di quella "mela al giorno" che diventa particolarmente appetibile grazie al supporto del leader della cosmesi internazionale e della *consulting* direzionale PI.CO. Questo "frutto" si concretizza in una serie di eventi che hanno già fatto la fortuna dei Centri che li hanno applicati.

Le Golden Week...

Nello specifico, il *Power Marketing* prevede due Golden Week, cioè una settimana speciale, la più conveniente di tutto l'anno, durante la quale il Centro offre promozioni specifiche. La prima Golden Week dell'anno, dedicata al corpo, proporrà l'occasione di provare la nuova tecnologia Lemitech "B-Shape" che unisce un "effetto cavitazione" al metodo *vacuum*, per sciogliere i grassi e tonificare i muscoli. Il supporto strategico al Centro non si limita al coordinamento della campagna pubblicitaria, ma interessa la pianificazione tattica dell'evento in base al *planning* e all'ideazione degli strumenti che possano aggiungere *appeal*. Quest'anno la *Golden Week* utilizzerà i Gratta e Vinci che, di fatto, moltiplicano le possibilità di aggiungere un premio... al premio di poter provare gli effetti della nuova tecnologia "B-Shape".

... e non solo!

Ai due appuntamenti Golden Week si affiancano eventi cardine come Festa della Mamma, Campagna Sole e Natale, momenti di dinamicità per sottolineare occasioni speciali, con dei veri e propri kit di comunicazione interna e meccanismi di comunicazione esterna.



La formazione

Ogni iniziativa del *Power Marketing* ha obiettivi condivisi con gestori e manager dei Centri selezionati perché, ovviamente, il Centro è parte attiva nello sviluppo della promozione. A tale scopo, la necessità di avere uno staff preparato e formato sull'organizzazione degli eventi ha fatto sì che venissero previsti due corsi all'anno, il *Power Marketing Summer* e *Winter*.

Questo non toglie, però, che personale qualificato della *consulting* PI.CO Wellness sia presente per contribuire a organizzare "on the job", e con un congruo anticipo sulla data d'inizio dell'evento, quanto previsto dal piano. ■