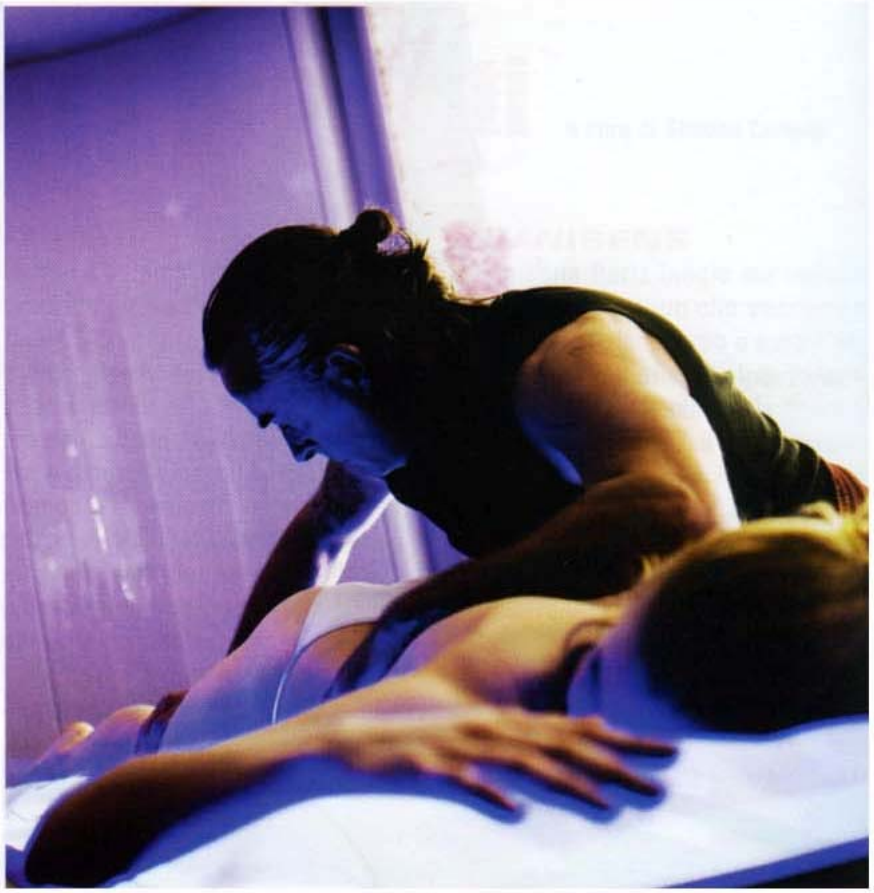
La scelta di uno strumento per il benessere incide sia sullo stile che sulla redditività. Ecco un esempio



La scelta delle apparecchiature all'interno di un Centro benessere, di una SPA o di una qualsivoglia realtà imprenditoriale che intenda puntare con successo a entrare nel business del wellness, è un aspetto molto delicato della programmazione. Paradossalmente, nessuno nega questo dato di fatto ma pochi sembrano rendersi conto appieno delle conseguenze irreversibili che derivano dall'inserire nella propria struttura degli strumenti di tipo "neutro". Non stiamo parlando di apparecchiature palesemente inefficienti - che non dovrebbero neanche essere prese in considerazione da un oculato amministratore - ma di strumenti che non danno quel valore aggiunto, indispensabile in termini di profit design. Le apparecchiature rientrano infatti fra le variabili progettuali da valutare. Se pensiamo per esempio, che una zona umida di 100 mq, ottimizzando le prestazioni, ha un costo base di utenze pari a 70 euro l'ora, per produrre redditività, un centro benessere deve offrire trattamenti beauty e SPA in cabine che rendano più di 60 euro all'ora. Un obiettivo per cui non basta una buona cabina ma si ha bisogno di un prodotto che unisca eleganza, polifunzionalità e, appunto, redditività. Prendiamo in esame Aemotio Spa Lemi: una cabina multifunzionale concepita dall'architetto Simone Micheli, che coniuga le diverse esperienze polisensoriali in un sistema che di fatto triplica la percentuale di utilizzo di una normale cabina. Otto funzioni che, moltiplicate per la possibilità di seguire tre differenti percorsi di benessere, fanno sì che anche il gestore con problemi di spazio possa risolvere il dilemma di un menu completo di trattamenti con un unico strumento operativo molto flessibile e che risponde anche a esigenze di natura stilistica. In questo spazio si riescono così a fornire servizi high performance, capaci di coniugare l'eccellenza dei trattamenti benessere con l'efficacia delle linee di prodotti cosmetici professionali, per contribuire a creare un vero e proprio "effetto beauty farm", migliorando in ultima analisi i risultati del business che si crea intorno all'idea stessa di percorsi del benessere. Due parole vanno ancora spese sulla adattabilità di questa cabina termale, che permette al progettista di adottare lo stile voluto perché il materiale usato per il rivestimento dispone di finiture differenti, da un effetto specchio alla superficie anodizzata, all'acciaio all'oro, oppure come base per serigrafie o pellicole autoadesive. Un ponte tra stile e funzionalità - e anche questo è Profit design - una reale fusione tra luoghi e strumenti del benessere.



Ing. Salvatore Picucci
evonia SPA Consulting
salvatore@picucci.it
www.picowellness.it
Diventa fan
di PI.CO. Wellness
su Facebook