

Da sinistra: Rosalba Silvestri, titolare del centro, Martina Hrubanova e Patricia De Caprio.



DESTINO E PASSIONE

PATRICIA DE CAPRIO, OPERATRICE DEL BENESSERE AL 'CENTRO ESTETICO ROSALBA' DI VENAFRO, CON UN DIPLOMA DI RAGIONERIA HA INCONTRATO PRIMA... UN LINK..., POI LA SUA STRADA.

Quali sono le sembianze del destino?

Una persona, un treno in ritardo o troppo in anticipo oppure, nell'epoca dei Social Networks, un link: con questo curioso aneddoto Patricia De Caprio inizia il racconto di come è diventata, con soddisfazione, una Beauty Specialist con tanto di SPAss, il Passaporto per Profit SPA ottenuto iniziando a frequentare i corsi PI.CO Academy. *La mia passione per la cura di sé è nata nel modo più naturale possibile – ricorda Patricia – come tutte le bambine pettinavo e truccavo le mie bambole, sognando di farlo anche da grande. Però, per motivi legati ad eventuali prospettive di lavoro future, decisi di prendere innanzitutto un diploma da ragioniera.*

Patricia lavora al Centro Estetico Rosalba di Venafro, che con la consulenza direzionale dell'ingegner Salvatore Picucci ha realizzato il check-up strategico, e tutte le iniziative di marketing operativo del PowerMarketing PI.CO Wellness.

Il Centro in cui lavoro punta molto – continua – sulla crescita professionale e sul proprio sviluppo interno: abbiamo otto cabine per il relax viso e corpo, epilazione, massaggi, manicure e pedicure, area make-up oltre ovviamente alla reception.

La tua giovane età "contrasta" con il livello di professionalità già ottenuto: come dire... giovane, ma con una grande esperienza!

Oltre all'impegno e all'entusiasmo, conta molto la formazione. Come accennato, dopo il diploma di ragioneria ero indecisa sul mio futuro, e il link di un corso di metodica estetica Pevonia mi ha trasportato in

un mondo che mi ha affascinato. A quel punto ho deciso, prima di prendere un diploma di Estetista a Caserta, e poi ho cominciato a frequentare i corsi PI.CO Academy: ho già seguito il corso Beauty Specialist 1, ed i corsi manageriali L'Eccellenza nel Welcome Service, PRIDE System, e Wellness Manager 1.

Se non bastasse quello sguardo vispo e vivace, tipico delle persone dinamiche e attive, per Patricia parlerebbero comunque i traguardi raggiunti, che sono risultati degni della nuova operatrice del benessere, colei che deve conoscere le tecniche cosmetiche tanto quanto il marketing: dopo la partecipazione ai corsi manageriali PRIDE e WELLNESS MANAGER 1, grazie al Check-Up Strategico, lei ha applicato a tal punto il metodo PI.CO Wellness sulle competenze di una "Beauty Specialist Olistica" da riuscire a conquistare, con una sola Golden Week (legata alla linea Lumafirm Pevonia) oltre quaranta nuovi clienti servendosi di un'operazione di co-marketing e integrazione con un Centro fitness e una piscina partners.

In un momento di crisi generale, hai fatto crescere il tuo Centro. Come si spiegano questi risultati?

I risultati arrivano – ci dice Patricia – perché ho frequentato corsi molto stimolanti e pratici. Poi, gli strumenti di marketing operativo che utilizziamo al Centro Estetica Rosalba, quelli PI.CO Wellness, sono flessibili e adattabili alla realtà locale, quindi efficaci: penso a quanto sono state preziose le "raffle cards". La Golden Week, come "settimana più conveniente dell'anno" per le nostre clienti, ne ha avvicinate molte che prima non ci conoscevano e che adesso ci apprezzano per la qualità del nostro lavoro, e dei



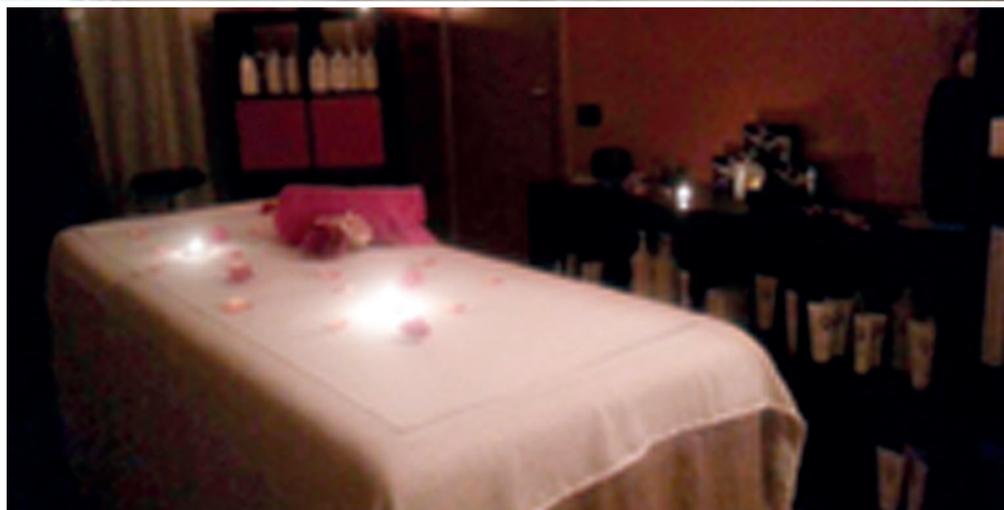
servizi e trattamenti che realizziamo con le linee cosmetiche Pevonia. Naturalmente, i risultati arrivano anche dalla collaborazione tra tutte noi dello staff: siamo un team olistico!

Le clienti del Centro percepiscono il vostro impegno per dare un servizio migliore, attraverso la formazione?

Credo che sia giusto far sapere alle clienti che noi investiamo in formazione, quindi ne parlo chiaramente con loro: penso sia normale, perché sono entusiasta di crescere, conoscere sempre nuove metodologie e quindi vorrei che si entusiasmassero anche le clienti!

Il tuo Centro ha scelto le linee cosmetiche naturali Pevonia. In questo periodo dell'anno, quali sono i prodotti più richiesti?

Di certo il trattamento drenante "Desert Heat" con la guaranina, un avvolgimento naturalmente caldo, grazie all'alta percentuale di rame, ad azione fortemente drenante e rimineralizzante: si tratta di una polvere ricca di alghe rosse ed elementi mineralizzanti quali rame, magnesio e zinco. Poi, il lipolitico Green Coffee che stimola lo



scioglimento dei grassi, aumenta il metabolismo ed aiuta ad eliminare la ritenzione idrica: un trattamento, insomma, "nemico" di quell'effetto a buccia d'arancia che si vuole debellare prima dell'estate.
 Il consiglio che Patricia si sente davvero di dare a chiunque volesse entrare nel mondo della bellezza e del benessere è di non stancarsi mai di imparare, perché le clienti hanno il diritto di avere sempre una risposta pronta ad ogni loro esigenza. La soddisfazione massima, per lei, è insita in ogni aspetto del suo lavoro: quando scopre che una cliente richiede proprio la sua professionalità, quando qualcuno ha ascoltato i suoi consigli professionali ed è

soddisfatto del trattamento a tal punto da richiederlo poi spontaneamente, quando tocca con mano l'efficacia delle strategie PI.CO Wellness e nonostante la crisi il planning è pieno. Quando, insomma, il destino incontra la passione quotidiana. ✨

