

Credo nel metodo, ne vedo i risultati!

**Cinzia Mori, del Centro Fitness Equinox,
parla dell'importanza degli strumenti di marketing nel suo lavoro.**

Equinox Beauty è la Day SPA all'interno del Centro Fitness Equinox a nord di Poggibonsi, in località Chiano. Inaugurato nel 2007, con le sue sei cabine adibite a trattamenti viso e corpo, diagnostica, servizi di estetica tradizionale, oltre che solarium, ha scelto la strada della specializzazione nei servizi e trattamenti *high-performance*.

È qui che incontriamo Cinzia Mori, giovane responsabile dell'area Beauty, che ci accompagna in un viaggio alla scoperta di se stessa e di come sia cambiato il suo lavoro, grazie all'applicazione di semplici strumenti di marketing operativo, che anche (e soprattutto, diciamo noi) un'Estetista deve conoscere.

"Non so dire" – ci racconta – "quando è nata la mia passione per l'estetica, ma sicuramente posso confermare che è cresciuta da quando sono nel settore: ho capito l'importanza del mio lavoro per il benessere generale della persona. Dopo aver frequentato la scuola di estetica a Firenze (in quel periodo, in provincia di Siena, non c'era ancora questo tipo di formazione) ed aver conseguito la qualifica professionale, ho iniziato a esercitare in un piccolo Centro estetico".

Quali sono state le tappe fondamentali della tua carriera?

I momenti fondamentali sono stati essenzialmente tre: la positiva esperienza scolastica iniziale che mi ha "formato", l'esigenza di crescere professionalmente, che mi ha portato ad accettare l'incarico di responsabile del reparto estetico in un nuovo Centro benessere, ma soprattutto il mio arrivo all'Equinox Beauty, dove abbiamo creato un team di professionisti con una *vision* comune. Il Centro è stato dotato di tutte le attrezzature Lemi e le linee cosmetiche naturali Pevonia, cui si sono aggiunte le linee di "beauty clinic" Mesoesthetic "powered by PI.CO Wellness". L'incontro con l'ingegner Salvatore Picucci e PI.CO Wellness è stato decisivo per poter acquisire competenze di tipo tecnico e manageriale. Il Centro Fitness Equinox è una realtà "powered by PI.CO", che ha attivato strategie pianificate e controlli "sistematici", mettendo il Centro in condizioni di ottenere risultati eclatanti. Quando Cinzia parla di "competenze di tipo tecnico e manageriale" si riferisce innanzitutto al *check-up* stra-



tegico, alla formazione *on the job* ed al *cross-selling* tra servizi fitness e beauty, che tanti risultati sta dando anche in Toscana.

"Sì" – sottolinea Cinzia – "senza dubbio la formazione *on the job* e la formula "powered by PI.CO Wellness" ci hanno permesso in pochi mesi di incrementare il fatturato di oltre il 50%, grazie anche a eventi come la *Golden week* e alla corretta gestione degli strumenti di *Customer Relationship Management*. D'altronde, questo della formazione professionale continua è un aspetto che viene percepito molto positivamente dalle clienti, perché laddove c'è formazione c'è professionalità e avanguardia nelle proposte. Parlando con le clienti, poi, traspare sempre il grande entusiasmo con il quale affrontiamo il post-corso, e questo senza dubbio avvalorava ancora di più la nostra filosofia".

Quindi, consigli la formazione alle tue giovani colleghe...

Consiglio di perseverare su questa strada, che a mio avviso è la sola possibile per offrire un servizio eccellente e vedere realizzati i propri sogni in ambito professionale. Il discorso passa poi ad argomenti di cosmesi propriamente detta e Cinzia ci dice che, nella sua zona, per quanto riguarda il viso, i trattamenti più richiesti sono quelli che si rivolgono alle pelli mature, finalizzati a ridare turgore, tono e luminosità, mentre per il corpo senza dubbio adipe, cellulite e atonia sono gli inestetismi più trattati e, grazie a Pevonia, c'è la possibilità di personalizzare ogni volta il trattamento. Le linee Pevonia ➔