

Les nouvelles
Esthétiques
ITALIA & SPA

E...
dopo
l'estate
ci
incontriamo
al
Congresso
a Milano
il
27.28.29
ottobre
a
Malpensa Fiere

La bellezza... è un affare di famiglia!

Le interviste di Les Nouvelles Estétiques a cura di Simona Lovati



Gruppo di famiglia al vertice dell'Azienda Sunrise.

Ricchezza e cuore pulsante dell'economia del nostro Paese, le piccole e medie imprese a conduzione familiare sono esempi di eccellenza, che tutto il mondo ci invidia, soprattutto in periodi difficili come quelli che stiamo vivendo. Nel comparto di estetica e benessere né è un esempio la Sunrise Spa, con sede a Desenzano del Garda, in provincia di Brescia, di proprietà della famiglia Bollani, che quest'anno celebra i suoi primi 30 anni di attività. Dalle parole della sua fondatrice e presidente, Elvira Pinzon - coniugata Bollani - si percepisce tutto l'amore, la dedi-

zione, ma anche la caparbia e la voglia di fare sempre meglio, che hanno permesso al gruppo di diventare una realtà imprenditoriale solida, qualificata e stimata nel settore.

Il Gruppo Sunrise quest'anno festeggia i 30 anni di attività, ci vuole raccontare la storia di questa Azienda di famiglia e le fasi fondamentali che l'hanno portata al successo?

Elvira Pinzoni: "Sunrise Spa nasce nel 1982 dalle precedenti ventennali competenze ed esperienze sia di mio marito, Francesco Bollani, esperto in elettronica, sia mie personali, in profumeria e in estetica. Muoviamo i primi passi agli inizi degli anni '80, addentrandoci con grande entusiasmo in un settore in pieno fermento, con molte possibilità di sviluppo. L'idea è intuitiva e all'avanguardia: offrire un servizio completo, cercando di cogliere e anticipare le esigenze del mercato. L'Azienda si posiziona fin da subito come realtà attenta alle reali richieste, offrendo il miglior supporto possibile, dato dalla sinergia tra i vari ambiti: più professionalità, con i molti corsi attivati, sia in sede che fuori, e formazione ad hoc per gli Istituti par-

tners; più qualità e risultati efficaci nei cosmetici, nei trattamenti e relative metodologie, e nelle apparecchiature; più servizio, grazie alla consulenza e alla possibilità del "finanziamento interno Sunrise". Tutto questo ha rappresentato, e tutt'ora rappresenta, la nostra filosofia e la forza di Sunrise".

Come sono strutturate le diverse divisioni e com'è composta la squadra di collaboratori? E la rete di vendita?

E.P.: "Sunrise vanta una reggenza a carattere familiare che è il suo punto di forza. Ogni membro della nostra famiglia occupa una posizione di vitale importanza per l'Azienda, in modo che ci sia continuo scambio e sinergia verso l'obiettivo comune. Io seguo la cosmetica ed i laboratori, e sono costantemente in contatto con chimici e cosmetologi per quanto riguarda le formule e le innovazioni, alla ricerca delle migliori soluzioni per meglio rispondere al mercato.

una realtà imprenditoriale,
solida, qualificata, stimata.

Mio marito Francesco cura l'implementazione, la produzione, e la divisione Sunrise Wellness Technology; da sempre collabora con architetti, geometri e tecnici per lo studio, la progettazione e la realizzazione degli ambienti, servizio molto apprezzato anche in ambito privato. Mio figlio, Marco Bollani, fin dall'inizio ha partecipato con passione alle attività aziendali; grazie alle sue spiccate doti commerciali, oggi ricopre la posizione di General Manager, e insieme con la moglie, Vincenza Tironi, amministratore unico, sono i tesorerieri del gruppo e del buon governo aziendale. Paola Bollani, mia figlia, è responsabile della divisione Sunrise Graphic, ufficio marketing e pubblicità interno, servizio a supporto sia dell'Azienda stessa, sia dei clienti, per quanto riguarda la creazione di loghi, packaging, depliantistica aziendale e di molto altro ancora.

Il marito di Paola, Ivano Cerini, da 10 anni guida la logistica e la falegnameria interna, coordina e segue le squadre operative sul campo, negli allestimenti degli Istituti come nell'assistenza tecnica. Ogni giorno cerchiamo di trasmettere volontà e passione, sentimenti che condividiamo con spirito familiare con tutti i nostri collaboratori, personale dipendente qualificato ed esperto, in forza nei vari reparti aziendali. Dai tecnici agli artigiani, dalla consulenza alla progettazione, dal commerciale alle Beauty, dall'amministrazione al marketing. Inoltre, grazie al Centro Studi e Ricerche, di cui facciamo parte tutti noi membri della famiglia, l'azienda si avvale della consulenza di Medici, Cosmetologi, Chimici, Dietisti, Dietologi ed Osteopati, che lavorano dietro le quinte per strutturare le metodologie più idonee legate a prodotti, apparecchiature, sistemi, corsi di formazione e seminari specifici per le singole esigenze.

Una collaborazione vincente, che negli anni ha dato grandi risultati, e tuttora viene riconosciuta dal cliente come quella marcia in più per ottenere la sua piena soddisfazione".

Com'è strutturata la rete commerciale?

E.P.: "La rete vendita è prevalentemente interna ed è composta da personale dipendente che opera all'interno dell'azienda e, all'occorrenza, anche presso i clienti. La motivazione di questa particolare scelta è alla base del consolidamento dell'originale filosofia aziendale: creare fiducia, fornire conoscenza e consulenza, ascoltare e rispondere ai dubbi ed alle richieste più svariate. Se il lavoro è ben impostato e ben fatto, i frutti si raccolgono da sé, aprendo la strada ad una lunga e costruttiva collaborazione".

La vostra produzione spazia dalla cosmesi ai dispositivi elettroestetici, ai solarium. Secondo lei, è cambiata, negli anni, la richiesta di prodotti da parte delle Estetiste?

E.P.: "E' cambiata molto e, fortunatamente, in meglio. Oggi l'Estetista non si accontenta di spiegazioni sommarie su prodotti e apparecchiature. La nostra cliente è sempre più preparata e qualificata, sempre più esigente. Guarda agli esempi positivi e di successo, come i grandi Centri termali o le più belle Spa inserite in alberghi e resort, e ne trae spunto di buon grado, alla ricerca di immagine, qualità e performances. La spinta viene certamente anche dal consumatore finale, sempre più attento e informato, costantemente alla ricerca della novità e di quel concetto



SEDE SUNRISE. La sede centrale di Desenzano del Garda (BS) vanta 4.500 metri quadrati: ospita uffici, esposizione, produzione e centro di formazione professionale.

olistico di benessere che tanto ha successo ai nostri giorni. La nostra azienda è in grado di gestire ambienti di ogni dimensione e stile, dalla personalizzazione del più piccolo Istituto all'ideazione e realizzazione dell'hotel-Spa più importante, passando tra attrezzature, accessori e, ovviamente, la cosmesi".

Il vostro gruppo vanta un'ampia scelta di postazioni di lavoro e lettini da massaggio, fra i diversi modelli il lettino oscillante "Yanna", per il quale avete tratto ispirazione dalla passione per il massaggio di una collega Estetista, che lo ha presentato a un Congresso LNE di Milano qualche anno fa. Quali caratteristiche devono possedere queste postazioni per aiutare l'Estetista nel suo lavoro in cabina?

E.P.: "Abbiamo sempre cercato di unire "l'utile al dilettevole", la bellezza alla praticità ed alla funzionalità. Siamo fermamente convinti che il lettino da massaggio, elemento fondamentale per il lavoro dell'Estetista, debba essere essenzialmente polifunzionale. Soluzioni come Yanna, Savonage, Vapour Bed, oppure Body Massage Plus sono studiate per essere sì pratiche e duttili, ma anche per abbellire l'Istituto ed ottimizzare gli spazi". ➔



STAFF SUNRISE. Un gruppo di lavoro omogeneo e specializzato, che caratterizza i diversi settori aziendali. Dallo staff di laboratorio, al team tecnico, dal gruppo di assistenza tecnica, al gruppo di formazione professionale. Non mancano gli esperti commerciali, di amministrazione, di ricerca: tutti in sinergia per offrire un servizio sempre attento alla clientela.

La bellezza è un affare di famiglia

➔ **Per quanto riguarda le vostre linee cosmetiche, quali sono i principi attivi sui quali puntate per la formulazione?**

E.P.: “Come riporta il nostro stesso marchio, l’Omeocosmesi Sunrise è una linea che nasce dalla fito-cosmetica e vanta l’utilizzo di sostanze sebo-simili che garantiscono ottima compatibilità con la cute. Abbiamo dunque Oli, Burri, Estratti Vegetali, Zuccheri, Proteine, Radici e Fiori. Più che puntare al singolo attivo, preferiamo sfruttare l’azione combinata e sinergica di gruppi di principi attivi, con un occhio di riguardo alle novità, frutto della costante ricerca dermo-cosmetica, per garantire più qualità al prodotto e più efficacia al risultato. Sunrise Omeocosmesi conta circa 320 referenze, che permettono di trattare tutti gli inestetismi estetici, e offrono un’ampia scelta per i trattamenti benessere”.

Voi date un valido supporto anche alle allieve delle scuole di estetica, per prepararle sulle fasi da seguire nell’apertura di un Centro estetico, come pure per quanto riguarda le normative sulle apparecchiature. Ciò fa pensare che puntiate molto sulla formazione...

E.P.: “Per noi la formazione ha un valore basilare. La nostra Azienda apre molto volentieri le porte alle studentesse. Organizziamo giornate di presentazione-formazione, in collaborazione con gli Istituti professionali interessati. Le ragazze assaporano il mondo del lavoro, le metodologie, le necessità e le tendenze e trovano un valido aiuto che le possa accompagnare fino al diploma, oltre a tutta la consulenza per l’apertura”.

Come sono organizzati i corsi di apprendimento all’uso delle vostre metodiche, dedicate ai professionisti?

E.P.: “Puntiamo da sempre sulla formazione. E’ un valore aggiunto imprescindibile per la professionalità dell’Estetista. Noi proponiamo un calendario ricco di corsi, giornate dedicate alla pratica e alla cultura estetica, corsi formativi e di avanzamento. Implementiamo e proponiamo corsi dedicati a splendidi massaggi benessere, come “Uluru Soffio d’Australia”, creato per rispondere alle esigenze di Spa e Centri benessere. Ogni lunedì la nostra Sala Corsi è attiva e piena di professioniste desiderose di avere e fare sempre meglio. In sede è operativa anche una sezione completa con le varie metodiche più significative. Isole professionali dove presentare e fare provare sensazioni e ri-



DUNA. Nuovissima ed esclusiva ecosaluna al sale: naturale e benefica per trattamenti di bellezza e benessere in Centri termali e zone benessere.



SAVONAGE. Lettino termale adatto a trattamenti umidi, dedicati alla tonificazione, allo snellimento e al benessere del corpo. Piano di lavoro riscaldabile ad una temperatura di 40°C/43°C. Utilissimo per trattamenti con fanghi e maschere, in quanto è possibile sciacquare il corpo direttamente sul lettino. Dotato di materassino imbottito per eseguire in comodità massaggi sul corpo.

sultati. Vengono organizzate delle formazioni *ad hoc*, dedicate agli Istituti che ci scelgono come partner per la cosmesi e i sistemi. In queste occasioni, viene approfondita nella teoria e nella pratica la metodologia e tutto ciò che ruota attorno all’uso più corretto di prodotti e/o apparecchiature. Al termine di queste giornate dedicate, viene rilasciato un attestato, a prova del valore di quanto appreso”.

In 30 anni, l’Estetista italiana “ne ha fatta di strada”. Quali sono le tappe che deve ancora percorrere per non perdere terreno nei confronti dei molti concorrenti, anche sleali, e soddisfare al 100% le richieste della clientela?

E.P.: “Il buon imprenditore trasforma sempre i momenti di apparente svantaggio in opportunità e guarda ai mercati in maniera positiva. Il momento storico che viviamo è molto particolare. La crisi e la concorrenza sleale portano sofferenza al settore e ci screditano agli occhi del consumatore finale, ma, al contempo, fanno emergere gli esempi di bravura, professionalità, forza e tenacia, che si pongono come baluardi di sicurezza del nostro lavoro. Già con la riforma scolastica, che ha dato dignità alla qualifica, l’Estetista ha comunque un buon punto di partenza. L’aggiornamento costante e l’affidarsi ad Aziende serie sono certamente elementi di grande aiuto per lavorare ogni giorno a testa alta”. ➔

➔ **Avete seguito il dibattito sulla possibilità di aprire una cabina estetica in farmacia? Cosa ne pensate?**

E.P.: “Si sta aprendo un altro mercato, certamente diverso. Per le farmacie, si tratta di un'evoluzione che potrebbe rappresentare una situazione di vantaggio competitivo. La farmacia è un luogo molto frequentato, che può facilmente generare clientela. Inoltre, il cliente è portato ad attribuire *a priori* competenza e professionalità al farmacista. Sicuramente aumenterà la concorrenza, ma vogliamo credere che chi lavora con serietà e buona volontà, e si affida a prodotti e sistemi di qualità, non avrà nulla da temere, poiché il consumatore è sempre alla ricerca di figure preparate di cui potersi fidare, e luoghi accoglienti, dall'atmosfera piacevole, dove distrarsi dal quotidiano. L'affiancamento di una figura professionale quale l'Estetista inserita all'interno dell'ambiente farmacia può creare nuove sinergie e offrire nuove opportunità lavorative”.

Voi siete stati pionieri nella realizzazione delle “vasche di sale”. Molte Case cosmetiche oggi propongono le grotte di sale, che sono state dichiarate non utilizzabili per uso estetico. In cosa si differenzia il vostro prodotto?

E.P.: “Premetto e preciso che non sono vietate le stanze/grotte di Sale a uso estetico, ma l'utilizzo, all'interno di queste, di dispositivi elettromeccanici per la produzione di aerosol salino-solido. Per la nostra Stanza di Sale non è stata riscontrata alcuna irregolarità da parte delle autorità di pubblica sicurezza. Infatti, “Salina Suite” si propone ed è apprezzata quale ambiente ideale per il relax, inserita in un percorso benessere, in Istituto come in Spa, o anche in trattamenti mirati al benessere e alla bellezza. La nostra Stanza di Sale, con le sue pareti in legno e pannelli di Salgemma, con effetti cromatici luminosi, la musica piacevolmente diffusa e la possibilità di guardare un video, ci riporta con la mente alla piacevolezza delle vacanze al mare, ci culla, ci rilassa, favorisce il benessere ed il ritorno alle attività quotidiane con

più tranquillità ed energia. Nei nostri ambienti è possibile inserire poltroncine relax come lettini da massaggio, per sfruttare a pieno la magica atmosfera creata”.

Quali sono gli strumenti di marketing e comunicazione che utilizzate per farvi conoscere ai nuovi potenziali acquirenti?

E.P.: “Nell'era di Internet cerchiamo di sfruttare tutti gli strumenti a disposizione: dal più classico materiale cartaceo da distribuire o inviare come presentazione, alle newsletter per comunicare e proporre novità, eventi, corsi e promozioni, al telemarketing informativo; dal redazionale sulla stampa classica, al banner su un portale specializzato del settore; dal sito Internet, alle giornate di presentazione, veri e propri eventi “open-day” organizzati in Azienda per i nostri clienti e per i nuovi che vogliono conoscere al meglio la nostra filosofia lavorativa. In questi giorni stiamo lanciando poi una grande novità, cui daremo spazio e seguito adeguati: il portale Cosmesi Sunrise, internamente dedicato all'Omeocosmesi Sunrise, che vorremmo diventasse un vero e proprio punto di riferimento nella cosmesi professionale per l'utenza finale”.

Di cosa ha bisogno il settore estetico per consolidarsi, crescere ed essere sempre più qualificato agli occhi del consumatore finale?

E.P.: “Oggi più che mai il nostro settore deve consolidare la fiducia che ha guadagnato nel consumatore. Per questo sono sempre più necessarie preparazione, conoscenza, linguaggio appropriato, promesse e risultati commisurati ed efficaci, ma ancor più la trasparenza e l'onestà, unite alla solidità e alla capacità di ascolto, per tradurre in realtà le esigenze e i bisogni del cliente”.

Ci può dare qualche anticipazione circa le novità che presenterete in autunno?

E.P.: “Per l'autunno abbiamo in serbo molte novità. Nell'ambito Wellness lanceremo una meravigliosa Sauna al Sale, con pareti in legno e il pavimento interamente ricoperto di sale caldo, come fosse un comodo letto, alla ricerca di un benessere ancora più completo. Sul fronte dei sistemi, completeremo la famiglia dei Sistemi Slim, capeggiata dall'ormai consolidato Salina Slim, con Savonage Slim e Vapour Slim, perché ogni Istituto possa avere una referenza di grande valore da offrire come opportunità di bellezza e snellimento alla propria clientela. Terremo giornate dedicate alla cultura estetica e alla metodologia d'avanguardia, come ad esempio quelle mirate alla pulizia del viso o ai gonfiori femminili. Il calendario delle giornate di presentazione, dei corsi e degli eventi sarà ricco e fitto, e noi ci auguriamo che siano tante le professioniste che sceglieranno di condividere queste iniziative in nostra compagnia”.

LINEA OXYGEN.

Linea cosmetica intensiva a base di ozonidi, altamente ossigenanti e dinamizzanti le funzioni tissutali. Trattamento domiciliare di supporto a “Oxygen Pearl Treatment” per uso professionale, all'estratto di perla e principi attivi anti-ossidanti e anti-age.





DUNA

ECOSAUNA AL SALE



Distesi su morbide dune di sale caldo, avvolti dal clima dolce e temperato della cabina, illuminati dolcemente e rilassati dal variare delle cromie e dei dolci suoni... in un crescendo di abbandono per ritrovarsi infine rilassati, leggeri e tranquilli.

E' ciò che si prova durante una seduta in Duna, una ecosauna realizzata con materiali naturali internamente rivestita in salgemma di grotta, con "letto" di 600 chilogrammi di sale del Mar Morto certificato e riscaldato.

Duna non produce stress termico sull'organismo, è senza umidità e regala tutti i benefici del sale marino.

Ideale per centri termali, Spa, centri benessere, e dovunque si desideri offrire un trattamento innovativo, gradevole e di sicuro effetto.

Piacevolissima in coppia, esclusiva per la singola persona.



www.sunrisespa.it