

les nouvelles  
*Esthétiques*  
ITALIA & spa



La bellezza  
è sempre  
vincente!

N. 3 Aprile 2011



# City day Spa. Opportunità e vantaggi economici

Relazione presentata al 31° Congresso Italiano di Estetica Applicata, ottobre 2010,  
Centro congressi NH Milanofiori - Milano.

L'intervento di Alberto Apostoli ha voluto mostrare le potenzialità economiche offerte dall'inserimento di un'area Spa all'interno dei Centri estetici. L'architetto ha poi messo in evidenza la necessità di realizzare un preciso *business plan* prima di effettuare tale tipo di intervento e

di conoscere quali siano le attrezzature indispensabili per il suo successo. Infine ha illustrato le caratteristiche di Sasha (sauna + shower + hammam), prodotto disegnato da Apostoli per Jacuzzi®, per rispondere alle necessità dei Centri estetici con uno spazio a disposizione limitato.





# City day Spa.



Quando si decide di inserire un'area Spa all'interno di un Centro estetico, bisogna aver chiaro che gli utili di questo investimento non saranno diretti. Il vantaggio nasce sotto il profilo del marketing, perché il centro estetico con la SPA è un "prodotto" che si vende più facilmente; il cliente è disposto a sostenere un costo maggiore dei trattamenti estetici se, con essi, avrà l'opportunità di usufruire di una sauna, un hammam e di un idromassaggio. Attrezzare il proprio centro estetico con un'area Spa, spiega Apostoli, significa innanzi tutto completare il ciclo dei trattamenti, arricchendo i servizi per il cliente con pacchetti estetica-benessere. Questo aiuterà la fidelizzazione della clientela, ne aumenterà il tempo di permanenza all'interno della nostra struttura, ampliando la gamma di prodotti e il *merchandising* che possiamo vendere, oltre a creare un motivo di socializzazione per i nostri clienti. Apostoli ha affrontato quest'ultimo tema in diversi suoi progetti. Creare uno o più ambienti che favoriscano l'incontro tra utenti del centro, si è rivelato in molti casi un elemento di successo. Certamente, per evitare che l'in-

vestimento da affrontare sia sproporzionato per la nostra realtà, con il rischio che ne venga strozzata, è necessario preparare un piano economico ben dettagliato. Stilare un *business plan*, significa creare un documento che simula gli effetti economici di una decisione d'investimento al fine di verificare la reale fattibilità del progetto dal punto di vista commerciale, finanziario ed economico. Spesso le aziende di cosmetici e/o

attrezzature, sono in grado, attraverso l'ausilio di consulenti, di creare un preciso *business plan*. Improvvisarsi esperti di *marketing* può riservare sorprese poco piacevoli, come pensare che un po' di buon gusto nell'arredare, sia la base per realizzare un progetto architettonico. La suddivisione delle aree e la percentuale di spazio da dedicare ad ognuna di esse non può essere frutto del buon senso personale, ma deve essere affrontato seguendo le conoscenze di professionisti con



ALBERTO APOSTOLI





# Opportunità e vantaggi economici



comprovata esperienza. Un altro punto su cui Apostoli ha concentrato l'attenzione come elemento fondamentale nella realizzazione di una Spa, sono gli impianti. L'importanza degli impianti viene spesso sottovalutata e si preferisce concentrarsi maggiormente sugli aspetti estetici del progetto. Purtroppo, calibrare male il trattamento dell'acqua e, ancora più quello dell'aria, significa compromettere il buon funzionamento dell'intera struttura e dover ricorrere spesso a tecnici e manutentori con un aggravio dei costi di gestione, oltre a privare temporaneamente i nostri clienti delle attrezzature. L'intervento dell'architetto si è concluso con una breve escursione su SASHA, una cabina modulare disegnata per Jacuzzi® che comprende una sauna, un hammam e una doccia emozionale. Sasha è stata studiata proprio per i centri con un limitato spazio a disposizione. In soli 8mq, infatti, abbiamo la possibilità di sfruttare una biosauna (60°), una sauna Romana (70°-75°) e una sauna finlandese (90°); la doccia emozionale prevede pioggia fine, pioggia tropicale e nebbia fredda; l'hammam, infine, offre i programmi tepidarium (35°-40°), calidarium (45°-48°) e hammam (40°-45°).

