



Igiene e sicurezza sono oggi, ancora più di ieri, due fattori determinanti per il successo di un'attività a contatto con il pubblico, ma questo ha modificato le regole del gioco per i saloni di bellezza? L'emergenza sanitaria ha portato all'attenzione dell'opinione pubblica aspetti che in realtà erano già noti nel comparto beauty. Ne parliamo con **Francesco Rossi**, titolare dell'azienda Rossi80, specializzata nella fornitura di prodotti, attrezzature e arredi per i centri unghie.

L'emergenza sanitaria ha cambiato gli allestimenti e le attrezzature di un nail center?

Nei centri professionali specializzati, è stato necessario aggiungere solo pochi accorgimenti: uno di questi è chiaramente il pannello di ple-

IL CENTRO UNGHIE PROFESSIONALE È GIÀ UN LUOGO SICURO

L'emergenza sanitaria ha portato l'attenzione del pubblico su alcune regole che i saloni di bellezza rispettavano già. Oggi le novità principali sono il plexiglass, il distanziamento e una più frequente igienizzazione. Ma come si fa a rendere un nail center produttivo?

xiglass. Nel nostro centro, ad esempio, da sempre vengono utilizzati strumenti monouso, kit nominativo per ogni cliente, guanti per l'operatrice. Grazie ai nostri potenti aspiratori, non dovevamo indossare mascherine e questo è stato un altro cambiamento. Il distanziamento, per noi è sempre stato un indispensabi-

le fattore per poter garantire privacy alla cliente e regalarle relax facendola sentire una nostra ospite in un accogliente salotto. Igienizzavamo già tra una cliente e l'altra il tavolo e le lampade UV e il sistema di areazione del locale (obbligatorio nel nostro caso), garantiva già il giusto ricircolo: ora igienizziamo solo più spesso

e con prodotti più specifici i suoi filtri.

Quanto distano le due postazioni nail?

La distanza tra le nostre postazioni garantisce almeno due metri tra le clienti.

Quali sono le caratteristiche indispensabili per



postazione individuano sia il target di pubblico sia la professionalità dell'operatrice.

- **Reception:** dove avviene il confronto con il cliente e dove si deve esprimere al massimo la propria competenza.

- **Area vendita:** è indispensabile avere prodotti da rivendere per rendere produttivo al massimo il nail center. La cliente ha a disposizione il servizio e associato ha il suo prodotto; si apre poi una finestra su un pubblico esterno che si avvicina per problematiche o semplice cura, ampliando così il pacchetto clienti fidelizzando entrambe. Ricordiamoci che il profitto di un servizio è legato alle tempistiche che nella vendita sono più ridotte offrendo più margine di guadagno.

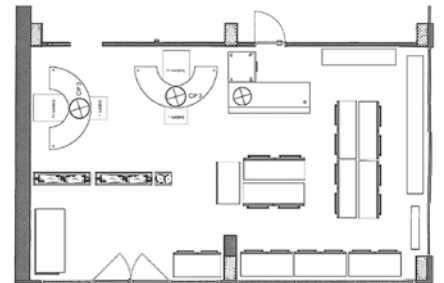
Il nail center di queste foto quanti mq misura?

Il nostro nail center è di circa 100 mq divisi

in: attesa, zona servizi mani, area vendita, due cabine podologiche e ambienti adibiti ai servizi igienici.

Questo nail center quanto personale richiede, fra onicotecniche e addetti alla rivendita prodotti?

Il nostro nail center richiede tre onicotecniche e un'addetta alla rivendita dei prodotti. Tutto il nostro team ha competenze di vendita: l'onicotecnica ha il tempo di un servizio per spiegare e promuovere i prodotti della nostra linea e l'addetta alla rivendita deve necessariamente occuparsi anche dell'accoglienza. ■



rendere un nail center funzionale, produttivo?

Un nail center specializzato parte dalla preparazione e dalla professionalità del team. Poi per essere professionale e produttivo deve avere importanti requisiti:

- **Attesa:** il biglietto da visita della propria attività; dove la cliente deve già trovare le necessarie informazioni sui prodotti e sui servizi che caratterizzano il nail center.

- **Postazione lavoro:** qui la funzionalità si unisce al design e l'eleganza e la cura della







Scopri la nostra realtà

Per saperne di più



Rossi '80 srls - via G. Dottori, 71 PG - Tel +39 075 7982158