

QUANDO LA QUALITÀ FA LA DIFFERENZA



A CURA DI ALICE LUPI

Oggi realtà di punta nel panorama della produzione di apparecchiature e cosmetici per il settore estetico professionale (cui è dedicata la divisione wellness), Elits Group ha alle spalle una storia di eccellenza made in Italy

La redazione di Les Nouvelles Esthétiques ha incontrato Andrea Santi, Sales Manager della divisione Elits wellness



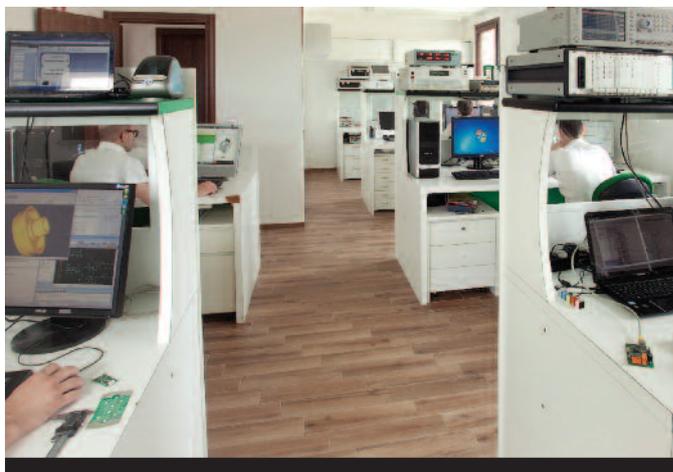
N

ata nel 1990 come realtà impegnata nella progettazione e consulenza elettronica conto terzi, **Elits Group** in breve tempo si specializza, focalizzando l'attività verso i settori del wellness e del fitness con la realizzazione di brevetti, prototipi e prodotti per alcune delle firme più prestigiose del mercato nazionale.

L'esperienza maturata spinge il team di lavoro a decidere di 'saltare', dando vita a un proprio marchio e a un proprio portafoglio prodotti: nasce così, nel 2000, la divisione **Elits wellness**.

Di pari passo, la costola più tecnologica dell'azienda, impegnata nella progettazione e nella consulenza elettronica, mantiene e implementa il proprio know-how aprendosi anche ad altri settori (che necessitano di elettronica applicata): dove c'è un progetto da sviluppare per il cliente, c'è **Elits evolve**. Con la convinzione che non si possa immettere alcun prodotto sul mercato senza un attento controllo relativo a normative e certificazioni, in anni più recenti, infine, vede la luce anche la divisione **Elits quality**.

Oggi le tre business unit lavorano in sinergia e a stretto connubio in una *green location* immersa nel verde delle campagne marchigiane, dove uno staff giovane e flessibile (l'età media è inferiore ai 28 anni) di tecnici laureati e periti tecnici ed elettronici segue con passione, serietà e competenza ciascun cliente, dall'idea al progetto, fino alla realizzazione del prodotto.



Qual è il segreto del successo di Elits wellness?

Fin dagli inizi abbiamo deciso di andare controcorrente. Quando siamo nati erano gli anni del boom dell'estetica professionale e, mentre la maggior parte dei nostri competitors si stava buttando sulla vendita, noi abbiamo scelto di partire con un servizio di noleggio di apparecchiature professionali supportato da un customer care di livello decisamente elevato.

A distanza di anni posso dire che è stata una politica vincente e oggi il mercato ci premia e molti stake-holders hanno seguito le nostre proposte commerciali.

*Tra i fiori all'occhiello si impone
la tecnologia made in Italy*



L'attenzione alla qualità del prodotto guida ogni fase decisionale della vita dell'azienda, sempre impegnata nell'upgrade di nuovi prodotti

A noi non interessa solo vendere una tecnologia a un centro estetico, ci interessa seguirlo, fidelizzarlo e farlo crescere insieme a noi. Proprio nell'ottica di consegnare ai nostri clienti un pacchetto di lavoro chiavi in mano, un vero e proprio protocollo completo, nel 2013 abbiamo messo a punto la nostra linea cosmetica viso/corpo, sviluppata in sinergia e testata per interagire in modo complementare con le nostre tecnologie.

Come fate a coniugare qualità e sicurezza con standard qualitativi elevatissimi?

La nostra forza è quella di aver sempre saputo modulare l'inserimento delle tecnologie, tutte contraddistinte da un livello altissimo, all'interno di piattaforme capaci di combinare da un minimo di 1 tecnologia a un massimo di 16, a seconda delle esigenze del cliente.

Per far questo, l'investimento in ricerca e sviluppo è ingente e costante. L'attenzione alla qualità del prodotto indirizza ogni fase decisionale della nostra vita aziendale e, per non tradire le aspet-

tative della clientela, siamo perennemente impegnati nello sviluppo e nell'upgrade di nuovi prodotti.

La nostra filosofia di produzione si basa su una logica di tipo pull: siamo noi che cerchiamo di anticipare le problematiche del cliente, prima che queste ci vengano eventualmente presentate, in modo da essere sempre un passo avanti.

Che cosa significa Made in Italy per Elits wellness?

La tecnologia Made in Italy è senza ombra di dubbio il nostro fiore all'occhiello.

In un mondo e in un settore in cui sono tanti i soggetti, importatori e improvvisati, che si fingono professionisti esperti ma in realtà non lo sono, avere una certificazione che dimostra che la nostra produzione avviene in Italia è davvero molto importante.

Qual è il macchinario di punta del vostro catalogo?

Per quanto riguarda i modelli da catalogo, il nostro best-seller è il macchinario minieCOSMO, elegante, compatto e portatile, con quattro tecnologie al suo interno: Radiofrequenza Multipolare resistiva, Veicolazione Transdermica, Ultrasuono Estetico, Ondamass.

Si tratta di un progetto nato e sviluppato dietro richiesta del mercato anglosassone e quindi introdotto sul mercato europeo, dove ha subito incontrato riscontri eccellenti, in virtù della molteplicità di protocolli disponibili, della leggerezza, che ne facilita lo spostamento, e della forte componente tecnologica avanzata.

Notevole è anche la soddisfazione che ci ha riservato il Laser per Epilazione a diodo epil808 che, oltre a trainare il mercato, sta registrando un ottimo riscontro presso i nostri clienti. Meritano infine un cenno anche le nuove apparecchiature SLIM pACT® e BODY pACT®.

Quale tecnologia (e perché) consigliereste a un'operatrice che sceglie di ampliare il menu di trattamenti con l'inserimento di un'apparecchiatura per l'estetica professionale?

Radiofrequenza senza dubbio. Che sia monopolare o multipolare, resistiva o capacitiva, piuttosto che a placche. Non può mancare in un centro estetico moderno, perché è la tecnologia che permette di fare il maggior numero di trattamenti, a vantaggio sia del viso sia del corpo.



La RadioFrequenza capacitiva per anni è stata il cavallo di battaglia di Elits wellness ed è stata la tecnologia che ci ha permesso di 'sfondare' nel settore dell'estetica professionale prima dell'avvento delle multipolari.

Passando alla Cosmetica, quali sono i vostri punti di forza?

La filosofia sottostante l'intera linea cosmetica è il primo punto di forza, basata sull'idea cardine dell'ossigenazione dei tessuti, ottenuta mediante principi attivi che hanno la specifica funzione di stimolare il metabolismo cellulare, prevenendo l'invecchiamento cronobiologico delle cellule.

Una volta ossigenato il tessuto e ripristinati i naturali processi fisiologici di difesa, si passa poi al trattamento specifico degli inestetismi di viso e corpo.

Un altro elemento notevole è dato dal metodo di lavoro in cabina, che prevede protocolli di lavoro ben specifici associati a manualità altrettanto mirate. A ciò si aggiungono le formulazioni, rivoluzionarie e al passo coi tempi: al loro interno abbiamo inserito attivi innovativi che, grazie alla loro dimensione e peso molecolare, riescono a essere penetrati più in profondità tramite l'azione fisiologica di un semplice massaggio, e/o di tecnologie di nostro sviluppo, come elettroporazione e ossigenostimolazione. Il tutto supportato da schede tecniche e test comparativi che dimostrano l'efficacia dell'applicazione di tali prodotti.

Come siete organizzati sotto il profilo del supporto post vendita?

Il caposaldo della nostra proposta parte dalla formazione. Prima di ogni contratto, l'estetista cliente riceve la formazione sull'apparecchiatura che andrà a utilizzare dietro il rilascio dell'attestato di partecipazione al corso. Da qui si procede all'organizzazione di un open day, nel quale viene fatta provare l'apparecchiatura al pubblico del centro; in base alla risposta ottenuta consigliamo all'operatrice se partire con un noleggio, con un noleggio operativo (collaboriamo infatti con un'importante società finanziaria del settore noleggio operativo, che permette l'acquisto rateale fino a 60 mesi), o con l'acquisto rateale o immediato.

Costruiamo la proposta commerciale su misura del cliente. E lo assistiamo con materiale pubblicitario, da interno ed esterni (totem, espositori, brochures, flyer...), oltre che con campagne di web marketing, su richiesta. In caso di guasto e/o malfunzionamento dell'apparecchiatura abbiamo una linea diretta con l'assistenza tecnica che i nostri clienti possono contattare tutto il giorno, per risolvere il problema in modo più che tempestivo.

Elits Group

Tel. 071 8853242

www.elitsgroup.it

info@elitsgroup.it

