

IL MERCATO DEL FUTURO? CLIENTI FELICI

Gennaio è il mese ideale per guardare al futuro con ancora in memoria i risultati dell'anno appena concluso. Per questo molte aziende pianificano a inizio anno l'incontro

programmatico più incisivo: quello che fissa gli obiettivi e definisce le strategie, con un occhio al passato, ai risultati ottenuti e alle esigenze emerse.

Il Kinetics Day di Roma (lo scorso 12 gennaio), con un

Analisi e strategie dal Kinetics Day di Roma dello scorso gennaio. Uno sguardo privilegiato sul 2020, partendo da un presupposto inviolabile: ascoltare i professionisti dei saloni per conoscere le esigenze dell'utente finale

parterre di 60 distributori nazionali, ci offre numerosi spunti sul mercato delle unghie. Ne parliamo con il presidente, Paolo Zecca, e la responsabile della formazione, la nail artist Tatiana Monaco.



Paolo Zecca, Presidente Kinetics Italia CREARE VALORE E SODDISFAZIONE



Come si sviluppa il Kinetics Day?

Lavorare felici per lavorare bene è il nostro motto. Il Kinetics Day è un evento attesissimo perché è un modo per fare squadra, creare senso di appartenenza e condivisione del metodo e degli obiettivi.

Guardando al passato, quale lezione principale avete tratto?

Abbiamo lavorato sodo e quando ci metti il cuore, anche se sbagli, gli errori assumono un sapore diverso: oggi ci godiamo il viaggio bellissimo che stiamo vivendo e questo credo che sia uno tra gli insegnamenti umani più arricchenti. Abbiamo cavalcato molte intuizioni trasformandole in opportunità, creato prodotti inediti e condiviso le soddisfazioni dei clienti. Arrivare con il Team Kinetics in 60 paesi nel mondo è un grandissimo traguardo che non avremmo mai immaginato di raggiungere e tutto ciò è

stato possibile imparando la lezione più importante di "lasciare andare le cose", di non trattenerle ma attrarle a noi, lasciando gli altri liberi di scegliere.

Quali linee guida tracciate per il futuro?

Sono i nostri clienti con i loro feedback a tracciare il futuro poiché li ascoltiamo per creare il presente. Oggi operiamo allo stesso modo perché il mercato è mutevole sia per noi che per loro. Essere in primis attenti alle esigenze degli altri ci ha permesso di sfruttare la squadra dei chimici al top per porli sempre di fronte a nuove sfide. Creare "valore e piena soddisfazione" per i nostri clienti è il risultato più grande che desideriamo per i prossimi anni.

Dall'incontro con i vostri distributori quali esigenze emergono?

Sono tante, una emerge in modo ricorrente: le professioniste vogliono prodotti esclusivi. Il panorama internazionale offre molti brand di successo, ma la domanda



Nail art: Alina Novikova

“LAVORARE FELICI PER LAVORARE BENE”

È: quante aziende hanno deciso di servire esclusivamente il settore professionale? Abbiamo osservato ascese vertiginose di alcuni colossi grazie alle vendite on line, seguite da cadute repentine forse perchè i clienti vanno ascoltati attentamente e non solo contraccambiati, secondo il mantra “vendere vendere”. A volte gli strumenti sono freddi, poco attenti ai professionisti che hanno invece bisogno di parlare con esperti in carne e ossa che hanno altrettanta competenza. E’ per questo che molti clienti “comprano e provano” per poi abbandonare i prodotti precedentemente acquisiti, perchè per un professionista il bisogno più grande è la soddisfazione del cliente finale che esce felice dal salone e realizza la miglior pubblicità. I nostri distributori ci hanno stimolato per realizzare il same color (identico punto di colore per smalto e semipermanente con oltre 250 nuances), quattro collezioni annuali che seguono la moda e stagioni ricche di marketing e servizi; oggi credono addirittura che le mezze stagioni esistano ancora! Infatti abbiamo realizzato le collezioni di mezza stagione con i colori “Best seller” dell’anno.

Cosa vi aspettate dal mercato delle unghie nel 2020?

Un mercato sempre più integrato con gli altri servizi offerti nei saloni di parrucchieri ed estetica. Con tantissimi colori e novità che verranno presentati al Cosmoprof 2020. Noi abbiamo registrato crescita pari a 3 zeri nel 2019 ma a oggi ci è difficile fare previsioni realistiche: stiamo lavorando sodo perchè è un periodo molto impegnativo dedicato a inserire nuove figure strategiche nell’azienda, ad assumere persone brillanti. Inoltre stiamo allargando la rete di vendita nelle zone dove non siamo presenti. Tutti i nuovi candidati sono ben accetti.

Un prodotto storico Kinetics che resiste ai tempi che corrono, imprescindibile in salone...

Vero, il successo di un brand storico passa attraverso la sua capacità di reinventarsi, di rinascere ogni giorno in modo sempre più attento. In molti ci chiedono i segreti del nostro successo. Crediamo che la sfida più grande sia semplicemente migliorarsi ogni giorno.

Tatiana Monaco, responsabile della formazione Kinetics LE UNGHIE DA SALONE DEVONO ESSERE SANE



Quante sono le docenti Kinetics in Italia?

Sono 37 quelle certificate che hanno superato il percorso di 18 mesi del Masterly con tutti i pre-requisiti richiesti: due anni di lavoro in salone, saper lavorare tutti i materiali, avere buone doti

comunicative e così via. Ma ne stiamo formando altre otto per affiancarle alle altre in quanto non riusciamo a soddisfare le richieste formative e di assistenza dei collaboratori.

Quali sono le principali materie d'insegnamento richieste?

Per essere docente Kinetics bisogna parlare la stessa lingua dell'azienda perchè insegnare è una missione che richiede molte abilità. I nostri percorsi oltre che migliorare le competenze si orientano su ambiti più pertinenti la crescita personale. Infatti quasi tutte le docenti certificate Kinetics fanno un viaggio "dentro/fuori" che non può essere spiegato in 10 righe. Vi suggeriamo le video interviste sui nostri canali social dove le stesse docenti esprimono le proprie emozioni. Una volta entrati nell'Academy c'è un'evoluzione che pervade ogni sfera professionale e personale. Le clienti

hanno la necessità di essere sempre aggiornate. I corsi più richiesti sono quelli tecnici, sulla struttura e l'applicazione dei prodotti.

Quanto durano mediamente i corsi?

Abbiamo un ventaglio molto ampio, i corsi partono da moduli di una giornata fino a 18 mesi, come il nostro percorso Masterly.

Sono articolati in livelli?

Sì, "easy" per chi si avvicina al mondo Kinetics per la prima volta, ed "expert" per tutte quelle persone che vogliono approfondire. Poi c'è il percorso Masterly, un'accademia che offre l'opportunità di diventare docente certificata KN: è il nostro fiore all'occhiello.

Con una docenza distribuita su tutto il territorio nazionale avete un quadro definito del Paese. Ci sono differenze di stili o di problematiche fra le varie regioni?

Il territorio offre tipologie differenti di clienti e di stili da nord a sud ma le richieste di formazione sono comuni a tutto il Paese. Il salone è il focus condiviso, un punto invece di "discordia" è nella nail art: registriamo differenze fra il sud,



"INSEGNARE È UNA MISSIONE CHE RICHIEDE MOLTE ABILITÀ"

IL MEETING

Lo scorso 12 gennaio, presso l'Atlante Star Hotel di Roma, si è svolto l'incontro programmatico di Kinetics Italia. 60 persone presenti, tutti i distributori nazionali per condividere esigenze, strategie e obiettivi.

Nail art: Alina Novikova

dove decori e colori accesi sono molto diffusi, e il nord, dove prevalgono le tonalità neutre.

Quali saranno le tendenze del 2020?

Nail art gioiello, smalti metallizzati, applicazioni 3D e decorazioni geometriche sono tra le tendenze più popolari per la prossima stagione. Le unghie ovali e a mandorla continuano a essere la scelta più gettonata, ma anche lo stiletto rivivrà un momento importante. Gli smalti fluo lasciano il passo a intense sfumature di rosso, mentre loghi, motivi astratti e dettagli a tema natura danno carattere alle manicure più sbarazzine. Il 2020 sarà l'anno del rosso, ma anche il blu la farà da padrone.

Definisci le "unghie da salone"

Sicuramente variegata. Un mix di stili, lunghezze, colori e decori. La clientela del salone ama unghie comode e pratiche, ma non mancano quelle che prediligono uno stile più eccentrico. Per Kinetics le unghie da salone devono essere sane, il lavoro deve abbellirle, sì, ma rispettandole. Ed è proprio questo il nostro obiettivo, creare sana bellezza su mani e piedi delle clienti, attraverso l'uso di prodotti professionali e con le giuste conoscenze.



Nail art: Alina Novikova



Nail art: Alina Novikova

kinetics



OLTRE 250 COLORI IN
SAME COLOR
SMALTO E SEMIPERMANENTE

**SAREMO
PRESENTI AL
COSMOPROF
13-16 MARZO**

VIENI A RITIRARE IL TUO OMAGGIO
AL NOSTRO STAND A12/B11/A5 PAD36 ENTRATA MICHELINO

**CERCHIAMO
RIVENDITORI
PER ZONE LIBERE**
VUOI DIVENTARE CENTRO
AUTORIZZATO KINETICS?
CONTATTACI!

KINETICS ITALIA

Tel. 320 2127547 - E-mail: info@kineticsnails.it

 kinetics italia  Kineticsitalia

www.kineticsnails.it