

INTERVISTA A NADIA MUFFATTI ESTETISTA UNEP (UNIONE NAZIONALE ESTETISTE PROFESSIONISTE)

A cura di Nennella Santelli per [KP.communication](http://www.kpcommunication.it)

Cosa l'ha portata a scegliere questa professione?

È ciò che ho sempre desiderato, e con dedizione, impegno e sacrificio sono riuscita a realizzare. Grazie alla passione per questo lavoro ed alla forza di volontà sono riuscita a concretizzare il mio grande sogno.

Qual'è stato il suo percorso formativo?

Ho iniziato negli anni Settanta, frequentando la scuola di formazione in estetica presso l'Istituto Madimar di Milano, in seguito ho frequentato la scuola di Medicina tradizionale cinese del Dott. Lanza, un training con Henry Chenot che mi ha fornito gli strumenti per applicare la M.T.C, in estetica, e non per ultimo un percorso con Dietmar Kramer e le nuove applicazioni dei fiori di Bach. Da oltre trent'anni svolgo il mio lavoro, accompagnata dalla passione della ricerca in questo meraviglioso universo che è l'essere umano. La costante formazione, la passione e l'interesse al BenEssere e all'evoluzione dell'individuo mi hanno condotta ad esplorare strade più impegnative. Nel 2005 mi sono diplomata in Counseling con indirizzo in "Psicosintesi Transpersonale" iscritta alla S.I.Co (Registro nazionale dei Counselor), Sempre lo stesso anno, ho acquisito il diploma che mi abilita a condurre classi d'esercizi di bioenergetica seguendo il metodo di Alexander Lowen. Pratico ed insegno il massaggio bioenergetico dolce neonatale di Eva Reich. Attualmente ho acquisito anche la specializzazione in "Counseling Somatorelazionale" presso l'Istituto di Psicologia Somatorelazionale di Milano.



Cosa la gratifica del suo lavoro?

- Avere fatto tanta strada mantenendo fede ai miei valori nel pieno rispetto della mia cliente;
- Non avere rincorso il successo a tutti i costi scendendo a compromessi, o svendendo la mia professionalità e competenza;
- La stabilità delle relazioni umane che si sono create nel tempo.

Cosa di meno, e per quali difficoltà?

Ciò che sicuramente non mi gratifica è sapere di non essere tutelata nella mia professionalità (vedi abusivismo dilagante) e vedere che la formazione attuata dalle scuole preposte è obsoleta ed inadeguata e di conseguenza non sa rispondere alla domanda di mercato.

Quali migliorie apporterebbe al suo lavoro ?

Cerco ogni giorno di migliorare perché credo che la dinamicità di questo lavoro richieda costantemente il saper riorientare le proprie scelte e decisioni... quindi mente aperta e grande elasticità!

Quali progetti, o 'sogni', racchiude nel cassetto?

Mettere a disposizione la mia esperienza e la mia conoscenza a quanti vogliono intraprendere questa meravigliosa professione e porla al servizio di chi frequenta il mio studio.

Cosa consiglia a chi vuole intraprendere questa professione?

Studiare, studiare, studiare, e appassionarsi ogni giorno di più a questo lavoro.

Quanto tempo e valore investe nell'aggiornamento professionale (giornali, congressi, corsi).

Ho sempre investito tempo ed energia nell'aggiornamento, che ho sempre considerato fondamentale, e ancora oggi continuo la mia formazione. La curiosità mi porta ad interessarmi a tutto ciò che contempla l'essere umano in tutte le sue sfaccettature.



Quali trattamenti innovativi, rituali o pacchetti promozionali, ha elaborato per la stagione attuale, e in previsione dell'estate, per incuriosire, stimolare la cliente a curarsi con più assiduita?

Recentemente ho inserito nel mio staff la figura professionale del **Nutrizionista**, che affianca la cliente nel suo percorso specifico per il corpo. Con questo servizio di alta qualità forniamo alla nostra cliente gli strumenti per poter acquisire un'educazione alimentare indispensabile per raggiungere uno stato di salute e BenEssere totale. Inoltre, novità della stagione è il rituale "Detox Hammam" con proprietà ossigenanti e detossinanti, seguito dal "massaggio berbero" rilassante.

Ha messo a punto nuovi protocolli di lavoro, tipo trattamenti short come tempo e prezzo, sia sul piano dei contenuti, sia dell'applicazione e dell'efficacia, come pure sotto l'aspetto della comunicazione?

Abbiamo messo a punto un programma modellante corpo che comprende sedute di radiofrequenza alternate a sedute di massaggio energetico con l'ausilio di prodotti naturali aromaterapici. La sinergia di queste metodiche permette il raggiungimento di massimi risultati in minor tempo. Abbiamo creato una newsletter mensile che inviamo alle nostre clienti e che pubblichiamo sia sul sito dello studio "il Centro" sia su facebook con le novità, le proposte del mese ed un articolo specifico informativo. Organizziamo eventi mirati con l'obiettivo di fare conoscere il nostro studio e la nostra filosofia di lavoro.



Quali sono i trattamenti estetici proposti nel suo Studio che non hanno subito flessioni nel corso dell'ultimo anno?

I trattamenti viso, in particolare il trattamento "Ossigeno attivo" ed il trattamento di "Epilazione permanente" con luce pulsata.

Ultimamente ha ritoccato il listino prezzi o l'ha mantenuto invariato?

Per fronteggiare la crisi ho creato un listino prezzi comprensivo di trattamenti tradizionali e trattamenti d'eccellenza, in modo da soddisfare qualsiasi esigenza.

In un momento come questo, pensa sia più utile mantenere lo status quo, o piuttosto investire per arricchire l'offerta di trattamenti, ad esempio in nuove apparecchiature o nel re-styling del Centro?

Il mio Studio sposa la filosofia dell'innovazione e formazione continua al fine di offrire un servizio di alta qualità, professionalità e competenza.

Si sta servendo di qualche strategia marketing per prevenire l'empasse economica?

Certo, ho recentemente seguito un corso di marketing strategico e gestione aziendale.

Quali provvedimenti pensa di istituire per ridurre le spese di conduzione del suo Studio?

Per mantenere la qualità dei prodotti e dei servizi offerti, ho ridotto i costi amministrativi.

Pensa che sia più importante per il cliente la riduzione dei prezzi o la crescita del valore e dell'efficacia dei suoi trattamenti?

Indubbiamente la crescita del valore e dell'efficacia dei trattamenti, perché gli elementi fondamentali del nostro lavoro sono la competenza e la qualità in quanto sono convinta che il ruolo dell'Estetista sia quello di educatrice del BenEssere totale.

Per quanto riguarda i suoi fornitori, sceglie chi le da più sicurezza per qualità ed efficacia, o considera il costo?

Come ho già affermato in precedenza, prediligo la qualità, perciò mi fornisco presso brand di alta gamma.

Da parte della cliente ci sono cambiamenti nella frequenza, nella scelta dei trattamenti?

È chiaro che la frequenza si sia lievemente ridotta a causa dell'attuale situazione economica; nonostante ciò, riscontrandone l'efficacia, la nostra clientela resta fedele ai servizi ed ai prodotti offerti.