

SPA SUMMIT

VENERDI' 23 OTTOBRE 2009

h10.00 – 13.00

Sessione Spa Management a cura di LUISS BUSINESS SCHOOL

“Il mercato del wellness: strategie di business e modelli manageriali”

Relatori e Argomenti:

“Dall’analisi del settore alle strategie di sviluppo del business”

Paolo Boccardelli, Professore Associato di Economia e Gestione delle Imprese presso la Facoltà di Economia dell’Università LUISS Guido Carli

“Studio di fattibilità e pianificazione delle attività di un centro benessere”

Dario Benedetto, direttore Spa Industry, Referente scientifico del corso “Executive Wellness Management” - LUISS Business School

“Principali leve di marketing strategico e operativo nel wellness”

Roberto Tiby, partner in MSX Marketing e fondatore dell’Aerofunk Fitness School, specializzato in marketing strategico e comunicazione, referente scientifico del corso “Executive Wellness Management” - LUISS Business School

“Le infrastrutture e le tecnologie di trattamento in un centro wellness”

Gianni Gurnari, Amministratore di BENAQUAM SRL, esperto in ingegneria dell’acqua, acque minerali e termalismo, impegnato in attività di ricerca, progettazione e cantieristica su molte aree termali, referente scientifico del corso “Executive Wellness Management” - LUISS Business School

h14.30 – 18.00

Spa Industry

Dario Benedetto

Spa Consultant, di esperienza ventennale – molte sono le SPA che sono state realizzate con la sua consulenza - esperto di gestione diretta, ha partecipato in qualità di Docente a due dei cinque moduli che hanno composto la prima edizione del Corso di Wellness Management presso la Luiss Business School, Divisione LUISS Guido Carli

“Quando e perché lo Spa Consultant?”

La figura più importante che affianca l’imprenditore per garantire che il suo investimento si trasformi in vero business. Una figura che deve essere super partes per garantire l’imprenditore e il buon esito del progetto.

“Dall’idea alla realizzazione della Spa”

Come concretizzare un desiderio di business in una realizzazione che sia redditizia e funzionale senza dimenticare che l’atmosfera e l’ambiente hanno la loro importanza.

M.Paola Angeletti

Direttore Responsabile delle riviste Spa Industry, Spa Mood ed Estetispa. Docente in “Marketing del termalismo del Benessere” presso un corso organizzato dalla Regione Toscana. Docente della prima edizione del Corso di Wellness Management in “Formazione e Gestione del personale in ambito SPA”, Luiss Business School, Divisione LUISS Guido Carli

“Il Mercato del Benessere oggi”

Cos'è il benessere oggi. Come il mercato italiano interpreta il settore. I dati in termini numerici del mercato del benessere.

“Gestione in ambito Spa”

Quali i punti di forza su cui puntare e quali le mancanze del settore.

Come si differenzia la gestione tra una SPA alberghiera e una cittadina.

“La formazione del personale”

Nota dolente del settore è proprio la formazione del personale.

Cosa significa “Pensare SPA” e a chi si deve rivolgere la formazione al comportamento SPA.

SABATO 24 OTTOBRE 2009

h10.30 – 13.30

Sessione SPA DESIGN mostra espositiva del design e dei materiali del benessere

Intervengono:

h10.30 – 11.00

Yoshie Otomi - Spa interior designer

“Wellness Architecture - Progettare il benessere: ASPETTATIVE, PROGETTO, VERIFICA”

Il concetto di Spa è completamente cambiato negli ultimi 15 anni, l'esperienza ventennale per anticipare tendenze e scenari futuri.

h11.00 – 11.15

Anna Luana Tallarita – Anthropologist of the Space Interior Design Artist

“L'antropologia dello spazio nell'interpretazione sensoriale di una mostra rinnovata”

Fascinazione cognitiva tra archetipi e tecnologie nell'ambito del Wellness Design.

h11.15 – 11.30

Alberto Apostoli - architetto e designer

“Hotel Spa versus home spa”

Cresce la contaminazione progettuale, creativa e tecnologica tra il design dei centri benessere all'interno degli hotel e il design delle home spa. Oggi la dimensione residenziale si avvicina sempre più alla dimensione alberghiera come, d'altronde, l'interior design degli hotel è alla ricerca della dimensione domestica.

h11.30 – 11.45

Davide D'Agostino - architetto e designer

“Il progetto di una spa, dialogo con la committenza”

Quello delle SPA è un settore in continua evoluzione ed espansione e pertanto sta divenendo meta di investimenti anche da parte di imprenditori provenienti da settori differenti.

Questa tendenza esige una riformulazione del rapporto committente-progettista, individuando delle figure intermedie che elaborino preventivamente un protocollo di lavoro contenente tutti gli input necessari all'architetto per l'ideazione della SPA.

h11.45 – 12.00

Sergio Bizzarro - architetto e designer

“La SPA questa sconosciuta”

Il progetto della SPA: progettare le emozioni e la qualità totale -progetto, immagine, materiali, impianti, servizio. I progetti raccontati di Hotel & Resort, Wellness Club e strutture per il benessere

h12.00 – 13.30

Sessione PROFIT DESIGN a cura di PI.CO WELLNESS

PROFIT SPA DESIGN: come conciliare l'eccellenza nel design rispettando il budget dei costi.

Il design viene considerato un elemento da correlare alla strategia complessiva: nel seminario si analizzeranno tutte le fasi che conducono alla progettazione di una Spa come centro di profitto, evidenziando in particolare i momenti di contatto necessari per mettere in pratica quella interazione che permette di fare scelte esclusive in campo architettonico, di creare o mantenere l'eccellenza dei servizi e di raggiungere comunque risultati soddisfacenti anche sotto il profilo economico.

Relatori e Argomenti:

"Dall'analisi del bacino di attrazione alle strategie di sviluppo del progetto di design"

Salvatore Picucci, Ingegnere gestionale esperto in Spa Management, fondatore di PI.CO Wellness, oltre 15 anni di esperienza di gestione diretta, relatore e docente in corsi e seminari internazionali di spa management, referente gestionale di Pevonia Botanica in Italia.

"Progettare spa etiche, sostenibili, incredibili"

Simone Micheli – Architetto, Interior Designer of the Year -International Design Awards 09- Los Angeles

Le evocative immagini dei recenti progetti europei firmati Simone Micheli, insieme alle sue mirate parole, permetteranno ai presenti di prendere coscienza delle vincenti dinamiche contenutistiche e linguistiche delle nuove spa per un nuovo domani.

L'Architetto parlerà di etica, di funzionalità, di sostenibilità, di materia, di forma, di luce, di meraviglia.

h14.30 – 17.30

Sessione SPA MANAGEMENT

h14.30 – 15.30

"Come legare efficacemente il concetto e il management della Spa ai profitti dell'hotel?"

Jean-Eric Knecht - Spa Academy France

h15.30 – 16.00

Una Spa moderna

Esame del personale e dei manager prima di iniziare i progetti esecutivi, studio per la creazione di qualcosa di unico riferito ai servizi e alle esigenze della clientela: la Spa non è un istituto di estetica. Valutazione del listino delle prestazioni, formazione del personale portandolo a conoscenza dei servizi di successo.

Piermario Viale

Sessione progettazione

h16.00 – 16.30

Acqua pura e cristallina come fonte di benessere: trattamento con Ozono.

Le SPA ruotano intorno all'acqua. Il trattamento delle piscine e vasche idromassaggio deve essere realizzato affinché l'acqua in sé crei benessere senza controindicazioni per la cute, gli occhi e i capelli e non generi odori sgradevoli e problemi di gestione dell'impianto. L'utilizzo di generatori di

Ozono come coadiuvante alla disinfezione, favorisce il massimo godimento dell'acqua e ha un impatto ambientale nullo.

Relatori: **Ing. Luigi Martina** incaricato DELOZONE U.S.A., **Dr. Andrea Rosa** titolare Milos Idrobenessere

h16.30 – 17.30

“Come NON si progetta una SPA”

Luca Nardi, progettista titolare di Blu Design

Andrea Fantin, consulente libero professionista

Andrea Zanini Vallin, editore di Wellness Design

In un momento nel quale l'offerta di progettazione e di consulenza per la realizzazione di SPA prolifera in variegati e spesso poco coerenti aspetti, Wellness Design organizza un incontro per una riflessione comune, aperto a chi pensa di essere imprenditore così come a consulenti e progettisti.

DOMENICA 25 OTTOBRE 2009

h11.00 – 13.30

Sessione PROFIT SPA MANAGEMENT

h11.00 – 11.30

“Il business della Spa: quanto deve costare e quanto può rendere”

Aldo Malaspina

h11.30 – 12.00

“In quale misura il personale contribuisce al successo della SPA? Criteri di selezione, mansioni, adeguatezza al ruolo per il personale operativo della SPA”

Ester Rosazza

h12.00– 12.30

“Incrementare il profitto nei centri benessere: un traguardo possibile”

dr. Corrado Mattioli

h12.30 – 13.30

“I tre problemi della gestione e del profitto di una spa: Il personale, il personale e ancora il personale”

Par Jacques François - direttore internazionale Elegance Spa Accademy International Network - Francia

h14.30 – 16.00

Sessione PROFIT MANAGEMENT a cura di PI.CO WELLNESS

PROFIT SPA MANAGEMENT: come progettare e ottenere il profitto economico da una Spa.

L'incontro s'incentrerà su come progettare il profitto in una Spa poiché il 90% delle perdite di tali strutture, particolarmente in ambito alberghiero, è causata dalla totale mancanza di una corretta strategia e pianificazione operativa preventiva. Particolare attenzione si porrà alla corretta progettazione “a monte” del menù dei servizi personalizzato in funzione delle aspettative del cliente. Approfondimenti ulteriori sul cross-selling tra diverse famiglie di servizi (beauty, relax, fitness, congressi, etc).

Relatori e Argomenti:

“Dall’analisi strategica del business alla definizione dei principali strumenti operativi di pianificazione e controllo”.

Salvatore Picucci, Ingegnere gestionale esperto in Spa Management, fondatore di PI.CO Wellness, oltre 15 anni di esperienza di gestione diretta, relatore e docente in corsi e seminari internazionali di Spa Management, referente gestionale di Pevonia Botanica in Italia.

h16.00 – 16.30

“Nuove frontiere del Benessere”

Trend delle nuove Spa: Trattamenti di Coppia e Trattamenti naturali

Paul Haslauer - fondatore della società Gebrüder Haslauer GmbH presente nel settore del Wellness e della naturopatia da 42 anni- presenterà i sistemi vincitori del prestigioso “European Health & Spa Awards” nelle categorie:

- Migliore innovazione tecnologica Spa – Salve in Terra®
- Migliore trattamento corpo - Permanent Contour®

h16.30 – 17.00

“Le Medical Spa: Il futuro delle Spa di successo”

Dr. Giovanni Leanti La Rosa

h17.00 – 17.30

“Il Software come strumento di management e marketing del Centro benessere”

Essenziale per monitorare il presente e programmare il futuro, per una gestione che punta alla qualità e al profitto

Massimo Lenzi

LUNEDI' 26 OTTOBRE 2009

h10.30 – 13.30

“Il gestore: l'anello mancante”

Imprenditori, consulenti, gestori, progettisti. Dialoghi di Spa Management.

Danila Cordani, DaySpa Manager Virgin Active Italia

Andrea Fantin, consulente libero professionista

Alberto Apostoli, architetto libero professionista

Andrea Zanini Vallin, editore di Wellness Design

Compiti, spazi, responsabilità del gestore della Spa. Come si rapporta tale figura con proprietari, consulenti e progettisti? Esistono scuole di formazione in proposito?

h14.30 – 17.30

“Le chiavi vincenti di una Spa: originalità e qualità dei servizi”

Creare ambienti unici e irripetibili, connotati da una forte identità; riscoprire e valorizzare le risorse del posto; proporre trattamenti originali a base di erbe e piante medicinali locali, sono le chiavi per incentivare l’acquisto di relax del cliente e rendere vincente la SPA.

Gabriele Bettoschi, naturopata e responsabile SPA Consulence