MASSIMILIANO GERARDI

TOUCH, FEEL, LOVE

Il 2016 segna una tappa molto importante per Alessandro International: il ritorno in grande stile in Italia. Presente in 51 Paesi del mondo questo brand ha contribuito alla significativa crescita del settore nails, grazie alla grande competenza e capacità innovatrice dell'azienda. Incontriamo Massimiliano Gerardi amministratore delegato di Emmegi Distribution, distributore esclusivo per l'Italia, che apre le porte del mondo Alessandro International e ci spiega che la Qualità è tutto

Un'azienda con venticinque anni di storia, quali sono gli elementi fondanti di Alessandro International?
Alessandro International è un'azienda che quest'anno compie venticinque anni ed è sempre stata punto di riferimento nel settore nails per la qualità dei prodotti e la continua innovazione. Due aspetti che garantiamo grazie ai laboratori di ricerca di nostra proprietà e all'affiatato team di chimici e di professionisti del settore che riescono ad anticipare i bisogni e sviluppare prodotti evoluti per proporre al mercato soluzioni sempre più avanzate e performanti. La qualità è assicurata anche dagli stabilimenti di produzione, sempre di proprietà, dislocati in Austria Germania e Francia.

Com'è distribuita Alessandro International nel mondo e come lavorano i distributori nelle rispettive country?
Alessandro International è presente in 51 stati nel mondo, siamo brand leader in diversi Paesi Europei tra cui la Germania dove è situata la casa madre, in Austria e anche in Francia. Abbiamo diverse filiali nel continente americano e stiamo sviluppando la distribuzione del brand per il mercato asiatico. Alessandro International è strutturata con distributori esclusivi che lavorano nelle rispettive country che, a loro volta, si avvalgono di una serie di consulenti e agenti di commercio.

Per venire a noi o meglio all'Italia, lei è amministratore delegato di Emmegi Distribution e distribuisce il marchio in esclusiva in Italia. Qual è la linea strategica che muove la vostra proposta verso il target delle estetiste e delle onicotecniche?
Alessandro International è smalti, gel e creme ma soprattutto cura e trattamento globale delle mani e delle unghie. Se parliamo di prodotti professionali, il nostro obiettivo è quello di rivolgerci al target di estetiste e onicotecniche, tra l'altro vorrei fare un inciso: i nostri prodotti possono essere acquistati solo dalle professioniste che hanno partita Iva e, a tal proposito, monitoriamo con attenzione anche siti e social per verificare che le referenze Alessandro International non vengano impropriamente vendute. Nel nostro portafoglio abbiamo anche prodotti che possono essere venduti al pubblico e sono gli smalti e i trattamenti domiciliari.
La nostra linea strategica è chiara e ben definita e si muove nell'ottica della differenziazione. Peraltro come diceva Coco Chanel "per essere unici bisogna essere diversi", niente di più vero! E' da questo punto che sono partito. E così ho pensato a come esaltare due caratteristiche tipiche di Alessandro International, facendole diventare i punti di forza della proposta al mercato italiano: la qualità e l'offerta. La qualità per noi significa qualità dei prodotti, qualità del servizio, qualità formativa, qualità professionale, qualità di comunicazione. La nostra offerta prevede un ampio ventaglio di prodotti innovativi rivolti al trattamento e alla bellezza delle mani che mettiamo a disposizione delle professioniste per soddisfare appieno le esigenze della loro clientela. Desideriamo che le estetiste e le onicotecniche sappiano essere prima di tutto consulenti di bellezza del cliente e sappiano regalare Benessere Globale. Coloro che entrano in un centro estetico per fare una manicure, infatti, devono ritrovare il piacere dell'accoglienza, del relax e, ovviamente, di un lavoro ben fatto e su misura. Tutto questo non si raggiunge per caso, ma con la competenza e la preparazione.

La qualità per voi è un fatto concreto
Certo, per noi la qualità ha la Q maiuscola. La nostra

azienda basa la strategia di vendita sulla qualità di prodotti e servizi. La prima cosa è aver creato un filo diretto con le nostre clienti per dare un'assistenza globale e, come amiamo dire, direttamente a casa loro. Offriamo, infatti, un servizio clienti gratuito attivo 12 ore al giorno, al quale rispondono le nostre tecniche, per dare supporto a qualsiasi tipo di richiesta, perché riteniamo che la conoscenza sia un valore aggiunto per l'estetista. Per noi, poter trasmettere alle clienti le competenze tecniche delle nostre professioniste è un punto fondamentale. Le nostre clienti devono imparare ad utilizzare perfettamente i prodotti di Alessandro International, comprendere nuove metodologie di lavoro, per potersi esprimere al meglio. Solo così il momento della manicure può diventare benessere per il cliente finale e può riacquistare il valore che merita. A questi servizi affianchiamo corsi di formazione tecnici specifici oltre a un supporto commerciale e marketing con consulenti specializzati in comunicazione e gestione d'impresa, per permettere una migliore conoscenza dell'uso dei social come strumento di visibilità, fornire strumenti di marketing per ottimizzare la comunicazione verso il target di riferimento e dare tutte quelle informazioni di carattere gestionale per permettere al centro estetico di raggiungere gli obiettivi prefissati.

Dove si svolgono workshop e corsi tecnici?
Workshop e corsi tecnici, vengono svolti nella nostra sede a Susegana in provincia di Treviso, ma organizziamo anche workshop gratuiti all'interno dei centri estetici delle nostre clienti. Inoltre, per arrivare a un numero ancora più ampio di estetiste e onicotecniche, ottimizzando tempi e spostamenti, stiamo sviluppando un calendario formativo in varie regioni d'Italia e anche un'attività di training attraverso webinar, innovativo strumento offerto dalla tecnologia digitale: basta avere un computer e collegarsi all'orario prefissato per assistere al corso e interagire con i docenti.

Tornando al concetto di innovazione, quali sono le più recenti novità di Alessandro International?
Alessandro International, negli ultimi 18 mesi, ha lanciato sul mercato due prodotti. Il primo è Striplac, uno smalto semipermanente che sta rivoluzionando il settore. Striplac, disponibile in più di 70 colori, dura più di 10 giorni ed è 7-free, ossia non contiene quelle sostanze che possono attaccare l'unghia e le cuticole come la Formaldeide, i Parabeni, lo Xilolo ... Dopo 10 giorni si rimuove senza utilizzo di lime o solvente, ma solo sfilandolo dall'unghia, lasciandola sana e intatta. L'altro prodotto super innovativo è Fibre, uno speciale gel lanciato in America 12 mesi fa, che entrerà nel mercato italiano il prossimo mese di novembre. Fibre è un gel che si stende come uno smalto. Un gel a fibre di vetro e altri componenti elastici e sensibili che permette una durata di 4 settimane. Fibre è un gel che, durante la crescita dell'unghia, la accompagna, per cui "non si sente tirare", un gel molto leggero, che non appesantisce, adatto a qualsiasi tipo di ricostruzione e ideale anche per l'allungamento con tip. Fibre può essere lasciato anche senza colorazione per un effetto incredibilmente naturale oppure colorato come qualsiasi altro gel.

Quali sono gli altri elementi della vostra offerta?
Per quanto riguarda il design dell'unghia abbiamo 4 sistemi di applicazione di colore: lo Smalto tradizionale, Striplac, il nostro semipermanente professionale che si chiama Lac Sensation e i Colour Gel. Questi 4 sistemi di applicazione garantiscono la stessa identica nuance: è quello che noi abbiamo battezzato Colour Code. Un sistema che permette quelle pratiche utili al centro estetico, ad esempio la possibilità di applicare un Gel sulle mani e ottenere lo stesso colore sulle unghie dei piedi, utilizzando un semipermanente. Garantiamo questo servizio per tutti i nostri 99 colori della collezione permanente. Gli smalti sono disponibili nel formato da 5 ml e da 10 ml, garantiscono una elevata tenuta sin dalla prima stesura e sono 7-free e non testati sugli animali. Insomma 100% vegan. Lac Sensation è un semipermanente ad esclusivo uso professionale che non contiene sostanze aggressive e garantisce la massima

lucentezza, una durata di 3 settimane e unghie sane dopo la rimozione. Proseguendo con i sistemi ci sono i Colour Gel ad alta pigmentazione e alta copertura per una perfetta applicazione senza striature.

E per quanto riguarda i trattamenti mani e unghie?
Per questo abbiamo HandSpa, un trattamento benessere per le mani a base di ingredienti pregiati tra i quali l'acido Ialuronico, l'olio della noce di Macadamia ricco di acidi grassi e soprattutto gli estratti di Proteine della Perla che regalano alle mani luminosità e nutrimento. HandSpa si compone di due linee. Hydrating per pelli giovani e Age Complex per quelle più esigenti. Vari prodotti, dallo scrub alla crema giorno, dalla crema notte a quelle anti spot. Cosmetici che immergono la cliente in un mondo di piacere e infatti la linea ha come messaggio comunicazionale tre semplici parole: touch, feel, love. Un messaggio che rappresenta perfettamente Alessandro International. In ambito curativo proponiamo tre linee di trattamento uniche, dedicate alle diverse tipologie di unghie per soddisfare veramente tutte le esigenze della clientela con trattamenti personalizzati. E, last but not least, Dream Collection, una linea lusso a base di polvere di Diamante ed estratto di Malachite, che si compone di crema mani, una base filler e un top. Prodotti confezionati in elegantissime e raffinate confezioni tempestate di Swarovski.

Quindi Benessere Globale?
Si, qui ritorna prepotentemente il concetto di Benessere Globale. Per noi l'onicotecnica che lavora sulle mani e le unghie delle clienti diventa, a tutti gli effetti una "Beauty Doctor". Potremmo dire anche "Beauty

Consulent", ma "Doctor" rende meglio l'idea anche se è lungi da noi l'idea di sostituirci a figure mediche. Con questo concept vogliamo presentare un nuovo approccio al lavoro sul cliente. Un approccio consulenziale che non si deve limitare a prendere le mani della cliente e applicare lo smalto, ma deve invece andare oltre e guardare un po' più a 360°. I centri che adottano i prodotti Alessandro, lavorano con precisi step: analisi e "diagnosi" delle mani e delle unghie del cliente, proposta di trattamento personalizzato nel salone e infine una raccomandazione per il mantenimento a casa. Questa metodologia permette di differenziarsi e fare un enorme salto di qualità rispetto agli altri centri, consente di avere maggiore visibilità e aumentare il numero dei clienti, perché così facendo si riesce a dare la massima gratificazione e soddisfazione. Un altro beneficio di questo metodo è quello di permettere di implementare le vendite. La professionista, infatti, è molto più concentrata a far bene i trattamenti, ma spesso si dimentica che la vendita dei prodotti domiciliari può rappresentare una bella risorsa per implementare il business. Questa metodologia consente di fare entrambe le cose.

Ora veniamo a lei, ci concede un suo breve profilo professionale?
Sono laureato in Biologia presso l'Università di Padova. Ho lavorato per tredici anni nel settore farmaceutico, ricoprendo svariati ruoli sempre in una crescita professionale costante. Ho iniziato la mia carriera come informatore scientifico del farmaco per svolgere poi mansioni da area manager e negli ultimi 3-4 anni in un'attività di manager di primo livello con focus su marketing e comunicazione. Questo percorso di crescita mi ha permesso di ottenere le competenze tecniche, logistiche, organizzative per iniziare questa nuova attività di distribuzione esclusiva per l'Italia.

E Massimiliano persona?
E' una persona a cui piace confrontarsi, affrontando tutte le sfide di petto. E' un instancabile lavoratore che ha intrapreso questa avventura con Alessandro International consapevole delle proprie capacità e della qualità del team con cui lavora.

www.alessandrointernationalitalia.com