

les nouvelles

# Esthétiques

ITALIA

SAVE  
THE DATE

19-20-21 OTTOBRE  
INNOVATION  
BEAUTY LAB  
40° Congresso  
Internazionale di  
Estetica & Spa

RIMINI

DOSSIER

## *Il corpo sa tutto*

UN VIAGGIO PER  
IMPARARE A LEGGERLO E  
A PRENDERSENE CURA

PROFESSIONE

## *l'importanza della formazione*

Perché non si smette  
mai di imparare

a cura di



Benessere e Sanità

L'estetica sta vivendo dei progressi molto importanti, che portano con sé diverse e importanti necessità...

# LA CRESCITA ESPONENZIALE *dell'estetica professionale*

## LO STATO DI SALUTE DEL SETTORE

Il settore dell'estetica, come emerge dalle indagini condotte da CNA, può essere descritto come un settore nel complesso in buona salute, con una domanda che rimane al momento solida pur nel quadro di generale incertezza che caratterizza la fase storica attuale. Solo una caduta della domanda, d'altra parte, potrebbe mettere **in difficoltà queste imprese, che presentano buoni fondamentali, dispongono di un forte orientamento all'innovazione, godono di buona fiducia**

**presso il sistema del credito.** In Italia le imprese di estetica sono oltre 42.600 (ultimi dati *Infocamere* disponibili 2023). Si tratta di realtà di dimensione ridotta (2,1 addetti per impresa) che nell'ultimo decennio, al netto della contrazione corrispondente al periodo della pandemia, hanno conosciuto uno sviluppo superiore rispetto a quello dell'intero sistema produttivo nazionale per crescita del numero di imprese (che nel 2015 superava di poco le 36 mila unità), occupazione e fatturato. **La crescita numerica costante di queste imprese le ha rese capillarmente disponibili**



**ovunque.** Sono dunque assimilabili ai servizi di quartiere, veri e propri "presidi territoriali del beauty" ai quali chiunque può rivolgersi con estrema facilità. Si tratta di imprese che investono sulle persone, ossia sul reale valore aggiunto di cui dispongono. Un investimento che si coglie molto bene nell'elevata propensione alla formazione, sia dell'imprenditore che delle persone che collaborano con lui. L'estetica, come tutte le attività appartenenti alla "filiera" del benessere, sta vivendo dei progressi molto importanti, rispetto ai quali gli operatori del settore sentono la necessità di adeguarsi. Oggi, infatti, **è diffusa la consapevolezza che l'elemento centrale per la competitività di un'impresa sia rappresentato dalla capacità di tenere il passo con i veloci cambiamenti legati a un mercato esigente e diversificato.** Un mercato che richiede competenze specifiche e sempre più verticali, flessibilità organizzativa, esecuzione di nuovi trattamenti e utilizzo delle nuove tecnologie.

---

*L'estetica è un mercato che richiede competenze specifiche sempre più verticali, flessibilità organizzativa, esecuzione di nuovi trattamenti e utilizzo delle nuove tecnologie.*

---



### LARGO ALLE COMPETENZE TRASVERSALI

Il livello di conoscenze possedute da un'impresa e il modo con cui vengono gestite, usate e aggiornate diventa, pertanto, uno dei principali fattori di successo e una garanzia di occupabilità per i lavoratori. **Per gli operatori estetici è fondamentale continuare a studiare soprattutto nel momento in cui si è già dei professionisti:** l'aggiornamento e la predisposizione al cambiamento sono skill ritenute necessarie per un imprenditore che voglia crescere o anche solo presidiare e consolidare il proprio mercato. Da sempre, nel mondo dell'estetica, la formazione fa sostanzialmente riferimento ad attività di supporto indispensabili a seguito, ad esempio, dell'inserimento di un determinato trattamento cosmetico o di una particolare tecnologia. **Oggi la formazione richiesta dalle imprese assume, tuttavia, una portata e un significato più ampi legati a specifiche esigenze di apprendimento e al crescente fabbisogno di professionalità e differenziazione** degli operatori su tutte le principali tematiche di interesse per il settore. Per un'estetista, infatti, è sempre più importante saper unire competenze dermatologiche, manuali, cosmetologiche, tecnologiche e di marketing con conoscenze commerciali relative all'organizzazione dell'attività d'impresa.

*Per l'estetista è sempre più importante avere competenze trasversali, dalla cosmetologia al marketing.*

*Serve con urgenza intervenire sulla riforma della legge di settore 1 del 1990, ormai obsoleta e inadeguata a sostenere le istanze di questo mondo*

### UNO SGUARDO AL CAMBIAMENTO

Altrettanto importante è riuscire a prepararsi alle future innovazioni che ruoteranno prevalentemente intorno a due concetti chiave: **la sostenibilità dei servizi e dei trattamenti con conseguente riduzione dell'impatto ambientale e la costante attenzione alla personalizzazione dei servizi offerti anche mediante l'ausilio delle innovazioni tecnologiche e digitali.** Per quanto riguarda la transizione green, possiamo immaginare che avrà luogo in modo graduale ma costante, poiché anche ai centri estetici sarà richiesto di implementare pratiche sostenibili per ridurre il loro impatto ambientale. **In particolare l'attenzione alla sostenibilità potrà essere orientata ad alcune specifiche azioni strategiche:** utilizzo di prodotti e attrezzature sostenibili, riduzione, differenziazione e riciclo dei rifiuti, utilizzo di energie rinnovabili. Anche sull'innovazione tecnologica sarà necessario attrezzarsi al meglio e dotarsi di adeguati strumenti e competenze. **L'introduzione sempre più estesa di sistemi di gestione digitalizzati, applicazioni di CRM, nuovi e sempre più sofisticati macchinari, modificheranno l'organizzazione e il modello di business dei centri estetici** e quindi, anche in tema di transizione digitale, competenze e formazione potranno fare la differenza e offrire opportunità di crescita inaspettate.

### I SOCIAL: UNA FONTE DA NON SOTTOVALUTARE...

Infine, un fattore che assume sempre più rilevanza strategica e che condiziona le imprese è la gestione efficace del web marketing e dei social media: **acquisizione di nuovi clienti, incremento delle vendite di trattamenti e prodotti, miglioramento del servizio clienti, creazione di una community coinvolta nella crescita dell'impresa sono alcuni dei vantaggi di cui le imprese maggiormente attrezzate e formate potranno beneficiare.** Competenze e formazione, dunque, pur essendo beni non materiali, dovrebbero essere considerati un vero e proprio patrimonio dell'impresa e dei suoi lavoratori. Un patrimonio su cui investire.

## L'INNOVAZIONE PORTA NECESSARIAMENTE A NUOVE RIFORME

Da alcune recenti analisi condotte da CNA sui programmi di investimento delle imprese del settore è emersa chiaramente **l'importanza centrale che gli imprenditori assegnano alle attività di formazione non solo per sé stessi ma anche per i loro dipendenti**. Si pone, pertanto, il problema di creare le condizioni più adatte affinché essi siano in grado di cogliere le opportunità e le prospettive di crescita che intravedono. Non si può non considerare l'urgenza di intervenire sulla riforma della legge di settore 1 del 1990 ormai obsoleta e inadeguata a sostenere le istanze di questo mondo, soprattutto sul versante della formazione.

La ripresa di un confronto politico sull'aggiornamento di questa legge sarebbe secondo **Perlita Vallasciani, Presidente Nazionale CNA Estetiste**, l'ambito ideale di discussione e definizione di percorsi formativi maggiormente qualificanti, introduzione di nuove competenze e figure professionali sinora prive di norme di riferimento specifiche, aggiornamento delle norme sull'utilizzo dei macchinari estetici. Il rischio ormai molto vicino, continua la Vallasciani, è che la corsa degli operatori estetici verso modelli organizzativi e di

business più in linea con le esigenze del mercato si svolga al di fuori del quadro legislativo e delle attività consentite per legge.

**Ormai è difficile anche per gli operatori più esperti orientarsi in una selva di corsi di formazione, proposte commerciali, macchinari innovativi che difficilmente possono essere ricondotti all'interno del perimetro legislativo individuato dalla legge 1 del 1990**, ma che sono espressione del fatto che il mercato progredisce e che le leggi di settore vanno costantemente adeguate e aggiornate per essere al passo con i tempi, con le esigenze delle imprese e con il diritto dei clienti/cittadini a ricevere servizi sicuri e di qualità.

*L'innovazione tecnologica  
modificherà l'organizzazione e  
il modello di business dei centri  
estetici, offrendo opportunità di  
crescita inaspettate.*

