

Así lo expresó Robert Jongstra, Presidente de P&G Beauty & Grooming, Salón Professionals

“EL ESTILISTA ES EL JEFE”

Procter & Gamble (y su marca Wella Professionals) e Intercoiffure mantienen una sólida Alianza. Los dos representan lo imprescindible en materia de Educación y de Excelencia, así lo expresó Robert Jongstra, quien habla en esta entrevista exclusiva de valores comunes, de la imagen de los peluqueros y del apoyo en un período económico difícil

Salón Professional viene apoyando a Intercoiffure Mondial desde hace muchos años. ¿Qué valores comparten?

Intercoiffure Mundial y Salon Professional comparten en efecto una sólida Alianza. Es una cuestión de honor para nosotros el promover la industria del peinado en todas partes del mundo, el volverla lo más atractiva posible y asegurar el éxito duradero a nuestros peluqueros- al margen de la situación económica. Nuestra misión es hacer que nuestros peluqueros sean los mejores en el mercado, y lo hacemos infundiéndoles un servicio de ayuda íntegro- para que así nuestros estilistas puedan satisfacer siempre a su clientela. Toda nuestra organización se apoya en el lema “el peluquero es nuestro maestro”.

¿Qué importancia tiene esta alianza?

Ésta sólida alianza es esencial. Es gracias a esta estrecha colaboración que podemos por ejemplo establecer para toda la industria las normas más elevadas en materia de educación y mejorarlas continuamente. Trátese de nuevas tendencias, de nuevos servicios o incluso de nuevos productos, pensamos sin lugar a dudas que una educación de calidad es la clave del éxito de nuestros peluqueros, para así, mejor preparados, puedan satisfacer a sus clientes. ¿Quién más que Intercoiffure Mundial para ser el mejor aliado a la hora de unir la industria a nuestros esfuerzos y elevar siempre más alto su nivel?

¿Cómo hace usted para mejorar la imagen de los peluqueros?

Salón professional se dedica a mejorar la imagen de los peluqueros a todos los niveles con el fin de que tengan una verdadera legitimidad frente a sus clientes. Lo hacemos aportando nuevas tendencias en las peluquerías, ofreciéndoles formaciones de muy elevada calidad sobre las últimas innovaciones en materia de productos y servicios, técnicas y demás tendencias, atribuyéndoles un modelo de negocio con servicio de ayuda integral. Nosotros queremos que nuestros peluqueros socios se distingan por su excelencia en todo lo que se refiere a los productos y servicios.

¿De qué manera apoya usted a



sus clientes en período económico difícil?

Nosotros tenemos el compromiso de estar al lado de nuestros peluqueros en los períodos difíciles y en los menos difíciles. Todos nuestros mercados desarrollan e implementan planes de acción encaminados a aportar a los peluqueros un apoyo óptimo y la estabilidad que necesitan en un contexto de crisis económica difícil para atraer a los clientes a las peluquerías. Estos programas difieren según el mercado y la clientela, pero todos hacen hincapié en nuestro modelo de alianza de servicio de ayuda integral, ofreciendo un apoyo profesional a su medida, el cual incluye sólidos programas de educación, de innovación y de comunicación. Un muy buen ejemplo que viene de los Estados Unidos se ve ilustrado con estos nuevos “Salon Success Forums” (foros dedicados a la gestión eficaz de las peluquerías) utilizados por los dueños de peluquerías y gracias

a los cuales facilitamos los intercambios de ideas y conocimientos (por ejemplo para todo lo relacionado con las dificultades en la peluquería).

¿Explora usted nuevas vías para llegar al consumidor final?

Nosotros hacemos mucho para llegar al consumidor final y no dejamos de buscar constantemente nuevos medios para lograrlo, en particular reforzando nuestra cobertura de prensa para aumentar la visibilidad de las innovaciones de nuestros productos y servicios o de nuestras últimas colecciones. Por ejemplo, con Wella Professionals tenemos una excelente cobertura en Europa en revistas como Elle o Vogue y estamos presentes en los grandes desfiles de moda en Nueva Cork, Milano o París, así como en eventos locales con el fin de incrementar la visibilidad de nuestras marcas y

volverlas siempre más atractivas para el consumidor final. Nos acercamos cada día más a las cibercomunidades. ¿Hasta qué punto la venta al por menor y el mercado profesional van a acercarse?

El mercado profesional será siempre la fuente de inspiración y de innovación de toda la industria del peinado. Los peluqueros son los expertos, y gracias a sus conocimientos únicos y a sus competencias en materia de creación, dirigen los conceptos de belleza del peinado. Mientras que el mercado de la venta al por menor busca cada vez más el apoyo de los profesionales, no puede en ningún caso ofrecer lo que nuestra industria aporta, es decir verdaderos expertos del peinado capaces de satisfacer a la clientela con su creatividad perfectamente adaptada a cada necesidad.

Textos y fotos tomados de Intercoiffure Magazine

Edición 10/2010

Adaptación: Mercadeo Wella Professionals