



# vuoi

Roberto Marti  
*Titolare di Isopharma Cosmetics*

## ...un'azienda nella quale crescere?

Fin dall'esordio, per **Isopharma Cosmetics** l'obiettivo principale è stato quello di posizionarsi su un mercato qualitativo come quello della cosmetica naturale e del benessere globale.

**Noi** nasciamo con questa reale mission: distinguerci sul mercato facendo attenzione ai continui cambiamenti che in esso avvengono, passando attraverso nuovi stili di vita e puntando sulle caratteristiche

innovative dei prodotti cosmetici e delle apparecchiature professionali, innovazioni in grado di creare e stimolare nuovi bisogni.

**Noi** da sempre perseguiamo l'eccellenza e la qualità totale, convinti che nell'estetica moderna e professionale un'azienda, per essere altamente competitiva, deve poter contare su prodotti efficaci e di qualità superiori rispetto alla media.

**“La nostra ferma politica commerciale ci ha permesso di superare le crisi e di farci spazio in un mercato saturo e altamente concorrenziale.**

**Questo grazie non solo alla qualità delle nostre proposte ma anche alla freschezza della nostra immagine e alla correttezza commerciale aziendale che ci viene riconosciuta.”**



ALLINEAMENTO, UNIVOCITÀ, GRUPPO E IDENTITÀ: È QUELLO CHE RICHIEDIAMO ALLA NOSTRA STRUTTURA COMMERCIALE, COSTITUITA DA AGENTI E CONCESSIONARI DI ZONA

## Strategie e organizzazione per nuovi agenti

Il successo non è frutto del caso e quindi Isopharma mette a disposizione tutto il suo know-how attraverso mezzi, strumenti e metodi che coprono le funzioni vitali dei nostri collaboratori. Il rapporto al quale **Noi** puntiamo ci permette di instaurare una fidelizzazione basata sulla fiducia reciproca, elemento essenziale perché i prodotti cosmetici e le apparecchiature siano a loro volta promossi verso il cliente con il nostro stesso entusiasmo. Servizi integrati di sviluppo, organizzazione, affiancati da corsi tecnici e manageriali, sono di supporto per un business di successo.

## I nostri prodotti e il nostro modo di vendere

Isopharma, oggi, è in grado di corrispondere a tutte le necessità dei propri clienti.

Offre infatti alla propria rete commerciale circa 400 referenze cosmetiche professionali.

Una Linea Cosmetica Naturale straordinariamente completa per trattamenti professionali viso e corpo e per il mantenimento domiciliare, caratterizzata da un'immagine straordinaria e da formulazioni al top della gamma. Ad ogni stagione abbiamo la forza produttiva e commerciale di lanciare sul mercato almeno 3 nuove linee di rinnovamento. Ciò permette alla rete commerciale di programmare non solo il "riordino" ma offrire novità, curiosità, tendenze alla propria clientela.

Isopharma propone inoltre una linea Ayurvedica viso e corpo attualizzata al mercato della cosmetica tradizionale, supportata da tutto quello che è necessario all'allestimen-

to della cabina di estetica. È questo un nuovo concetto di intendere la cosmetica e il trattamento professionale indipendentemente dalla collocazione commerciale: Beauty Farm, Spa o Istituto di Bellezza tradizionale.

La forza vendita, quindi, ha la possibilità straordinaria di proporre:

- tre linee complete di cosmetici tradizionali e ayurvedici;
- una linea di aromaterapia;
- una gamma completa di apparecchiature ed accessori;
- immagine, comunicazione e marketing.

Per **Noi**, prodotti e vendita significa anche: possibilità di personalizzare e completare i trattamenti con l'ausilio dei prodotti di supporto (oli essenziali e Spa); creare il trattamento ad hoc per ogni singola necessità e in funzione della tipologia cutanea, con la possibilità di differenziarlo ad ogni seduta; proporre il trattamento in funzione del potere di spesa del cliente finale.

## Il cliente al centro

In uno scenario così competitivo, come quello della cosmetica professionale,

chi di noi può permettersi di non essere orientato al cliente? In definitiva è proprio il cliente che consente alle "nostre" aziende di fare utile!

Da **Noi** il cliente non deve essere mai perso di vista.

L'orientamento al cliente è tema ricorrente nei percorsi di formazione dei nostri dipendenti. È argomento strategico nelle scelte che sono operate dal nostro management. È un principio che fa parte integrante delle nostre procedure interne e del nostro sistema di gestione aziendale ed è alla base delle nostre innovazioni ed emozioni.

In poche parole... bisogna fare la differenza!

Non basta corrispondere alle esigenze dei clienti, occorre superarle. Non basta essere esaurienti, occorre conoscere anche i minimi dettagli. Non basta svolgere un buon lavoro, occorre fornire un servizio ineguagliabile. Non basta essere cortesi, occorre agire in modo tale che ogni cliente si senta come la persona più importante. Non basta dire "ho fatto", bisogna dire "ho fatto tutto il possibile".

Ecco quello che Noi richiediamo oggi alla nostra struttura commerciale, costituita da agenti e concessionari di zona: allineamento, univocità, gruppo e identità.

Il successo o l'insuccesso di ognuno di voi è il successo o l'insuccesso nostro e di ogni altro vostro collega.

## Qualità, qualità, qualità!

Materie prime purissime, selezionate e provenienti da tutto il mondo. Controlli di qualità sulle materie prime, sui prodotti finiti, sui vari processi di lavorazione e processi di gestione.

Non a caso la scelta di Isopharma è stata quella di approntare la gestione amministrativa, manageriale e logistica per certificarci ISO 9001:2000.

Tutti i prodotti sono dermato-logicamente testati e nessuno di essi è stato sperimentato sugli animali.

Alcuni esempi: fanghi termali e fossili purissimi; essenze estratte a freddo da piante officinali naturali, spontanee e selvatiche o coltivate biologicamente; vitamine microincapsulate e liofilizzate; micronizzati di piante officinali; alghe e limi estratti naturalmente e lontano da qualsiasi contaminazione. Sono prodotti micronizzati e rispettosi dell'ambiente; creme e soluzioni ipoallergeniche, stabili e sicure; alginati, pratici, plastici, efficaci, atossici e pronti all'uso.

## Servizio e logistica

Servizio è innanzitutto disporre di materiale sempre a magazzino! Isopharma garantisce che le merci, entro le 24 ore dalla conferma d'ordine, siano pronte per essere spedite in tutta Italia studiando insieme ai distributori la stesura di un eventuale ordine di logistica.

## La comunicazione

I numeri parlano da soli...

**39 pagine** tra comunicazione e pubblicità tradizionale previste nel **2009** su esthetitaly; **2 Fiere nazionali** come importatori e **8 fiere internazionali** come gruppo.

La comunicazione "fuori canale" è gestita dal nostro Ufficio Stampa di Milano, capitanato da Loredana Martignano, e abbraccia sia i media di settore sia riviste e quotidiani a diffusione nazionale.

**Noi** abbiamo scelto una comunicazione dolce e pulita in totale sintonia con la tipologia, l'immagine e le caratteristiche dei prodotti che trattiamo.

## Perché scegliere di lavorare con Noi?

Perché siamo un gruppo di persone che credono nelle loro forze, nella qualità dei prodotti e dei servizi posti sul mercato. Tutto, per **Noi**, ruota intorno al cliente. Siamo un'azienda che in tutti questi anni, nel lungo cammino verso ciò che volevamo essere, ha puntato alla qualità totale. Le diverse migliaia di clienti in tutto il mondo, presenti in 40 paesi differenti da Oriente a Occidente, hanno capito e condiviso pienamente la nostra filosofia e quella delle nostre aziende partner, apprezzandola e consolidando i loro rapporti professionali con i nostri marchi.

**Noi** guardiamo al futuro con serenità e TU?



# puoi!

Se stai leggendo questa pagina è perché desideri collaborare con un'azienda seria e dinamica, perché vuoi sentirti parte di un team affiatato, perché vuoi crescere professionalmente ed economicamente.

Se sei interessato al mondo della Salute e del Benessere e vuoi unirti a Noi, vieni a scoprire cosa ci rende unici e le opportunità di carriera che possiamo offrirti.

In Isopharma avrai molto più di un lavoro... sarai al centro di un'opportunità!

Numero Verde 800.911525

**isopharma**  
gruppo industriale