



**CAMBIA PELLE, DOPO IL SOLE.**  
 PROVA LE NUOVE SOLUZIONI RIVITALIZZANTI PEVONIA!

PRIMA DOPO

CENTRO DI PEVONIA BOTANICA ECCELLENZA

PORTE APERTE **Golden Week**  
 DAL 16 AL 23 OTTOBRE 2010

CENTRO DI PEVONIA BOTANICA ECCELLENZA

**LUCE E OSSIGENO PER UNA PELLE DIVINA!**  
 PROVA IL NUOVO FILLER COSMETICO!

**PRENOTA SUBITO E... VINCI UN WEEK END CELESTIALE IN UNA SPA DA SOGNO TRA:**

- V SPA Valentina Resort - Riviera delle Palme - Grottole (PT)
- DI-SANA Resort & Spa - Ardea (RM)
- SABA SPA Bois Flamme Resort - (PESARO E URBINO)
- SKILBA Hotel Centogiro - Tecnologic (BOLOGNA)
- TERME POMPEO - Fregene (RM) 40 Km a sud di ROMA

PORTI APERTI **Golden Week**  
 DAL 16 AL 2010

**L'ANTI-AGE SENZA AGO!**  
 PROVA IL NUOVO FILLER COSMETICO!

PORTI APERTI **Golden Week**  
 DAL 16 AL 23 OTTOBRE 2010

CENTRO DI PEVONIA BOTANICA ECCELLENZA

## Da Open a Golden!

**L'evoluzione del mercato comporta quella delle strategie.**

Il sistema elaborato da PI.CO Wellness per Pevonia Academy e testato con successo in molti Beauty Center e centri benessere italiani per massimizzare gli sforzi imprenditoriali degli operatori di settore è nato con la formula del pre-opening (un evento da organizzare trenta giorni prima dell'apertura di un centro) e si è già evoluto con gli "open week", settimane che avevano (ed hanno) l'obiettivo di acquisire nuovi clienti e riempire il planning per i tre mesi successivi alla settimana.

Ma il mercato cambia forma, i clienti sono il motore di questo cambiamento e l'aspetto emozionale del business cresce di pari passo con la necessità di creare una community.

Per questo, una settimana Open Week può trasformarsi in una (o anche più di una...) settimana **Golden Week**: ferma restando la periodicità semestrale delle campagne corpo e viso, la settimana d'oro offre ai clienti del centro occasioni di prova maggiori e più convenienti sotto il profilo economico ma anche uno strumento per creare una comunità d'intenti attraverso, ad esempio, un sogno come l'attuale concorso "Una notte da sogno" punta a costruire.

Lo strumento operativo è, in tal caso, la "raffle card": si compila durante la Golden Week e dà diritto a partecipare ad un concorso che mette in palio un week end in un Destination Spa.

Chiamare a raccolta i propri iscritti ed attrarne altri durante una settimana di festa molto speciale può valere dunque...oro per i centri benessere!