



prevede percorsi di benessere personalizzati non è un'azione *contro* i competitors ma *a favore* della clientela.

Noi valorizziamo molto la nostra identità positiva, ad esempio ci teniamo a sottolineare che il cammino verso linee con estratti naturali è stato intrapreso da Pevonia ben 19 anni fa e che, come leggerete, queste linee negli States vengono definite "cliniche".

E, quando progettiamo lo sviluppo dei centri benessere, ci teniamo anche a controllare che la metodologia operativa Profit Management by PI.CO Wellness sia seguita nei suoi principi di base: da qui nasce il PI.CO Management Certificate, un attestato che certifica che il progetto del Centro aderisce completamente, oppure con un tasso di differenziazione accettabile, alle indicazioni strategiche date dal modello generato dall'analisi PI.CO.

Tutti i Centri che si sono avvalsi della consulenza PI.CO Wellness ottengono il certificato attraverso un check-up di controllo sul rispetto delle 4 prospettive monitorate: quella finanziaria (*come si traducono in termini finanziari gli obiettivi strategici?*) gestionale (*quali i fattori critici per il successo? Come essere più efficaci ed efficienti?*) di apprendimento (*cosa devono saper fare le nostre risorse umane per conseguire gli obiettivi strategici?*) ed etica (*quale deve essere la percezione che ha di noi la clientela? È in linea con gli obiettivi strategici?*).

Perché pensare a certificare, periodicamente, un progetto strategico già realizzato? Proprio per distinguersi come partner e non come semplici fornitori di un Istituto e per aiutare l'Istituto a fare lo stesso con i propri "partner", i clienti: d'altronde, se non si costruisce una comunità, d'intenti e obiettivi, è difficile fare business oggi nel mondo del benessere. E aiutare tutti a costruirsi un futuro pieno di soddisfazioni economiche e professionali è esattamente la nostra mission.