

ché non riusciamo a unirli per richiedere che in Italia vengano adottati gli stessi parametri burocratici vigenti in Europa e in America. Si svilupperebbe un miglioramento delle aziende, con una maggiore assunzione.

Tornando alla domanda, credo che gli acconciatori italiani siano dei maestri per fantasia, creatività, tecnica e metodi.

Con che frequenza vengono da Lei le Sue clienti?

Ieri la cliente veniva nel salone anche due volte a settimana: ora una cliente fedele può venire un massimo di quattro volte al mese. E mi riferisco ad una persona tipo che non è stata toccata dalla crisi.

Come fa ad aggiornarsi e a seguire il veloce cambiamento delle tendenze moda?

Lavorando come stilista e come fotografo mi nasce spontaneo anticipare i ritmi delle tendenze. Oggi la moda si miscela, estrapolando tante idee vissute in diversi periodi della storia. Credo che qualsiasi stilista che ami il suo fare, entri automaticamente nel ritmo del mondo.

Qual è la Sua migliore cliente?

Non saprei, sono comunque felice quando fra me e la cliente nasce stima e feeling.

Ritiene che per la donna oggi sia più importante vestirsi bene o "avere la testa a posto"?

Credo che la scelta di un abito non sia meno importante di decidere una linea di taglio o un colore fra i capelli. Personalmente ho visto donne gioire o anche piangere, perché non sapevano vedersi allo specchio con ciò che avevano deciso di indossare. Un abito però lo puoi tranquillamente rimettere nell'armadio e cambiarlo velocemente con un altro, la testa no...

Cosa consiglia più spesso alle Sue clienti, taglio o colore?

Qualsiasi consiglio dato dovrebbe racchiudere la migliore proposta, studiata e decisa esclusivamente per valorizzare l'immagine della cliente. Quindi serve professionalità, cura, empatia e non approssimazione.

Quali sono le ultime novità da Lei apportate al settore?

Oggi più di ieri, le novità si apportano con l'impegno e la professionalità quotidiane, senza dimenticare mai di ascoltare le esigenze della cliente.

Qual è il Suo segreto per rendere felici e soddisfatte le Sue Clienti?

Il segreto lo devo ancora trovare... credo però che sia molto importante avere pazienza!

Che sistema di lavoro utilizza: nel salone, con le Clienti, con il personale?

Il nostro sistema si chiama "Gogen" che significa osservare oltre...

Con il mio gruppo, dopo tanta esperienza comune in Vidal Sasson, abbiamo trovato una via per italianizzarne lo stile, dando più libertà alla femminilità e alla linea made in Italy.

