



Los clientes reciben un trato personalizado y de calidad en cada una de sus consultas. / M.S.M

Un servicio nuevo y renovado para sus clientes

Desde 2012, el centro de Guadalajara ha pasado a ser clínica propia, dando un trato más personalizado a sus pacientes.

Marta Sanz / Guadalajara

En estas fechas empezamos a prepararnos para la llegada del buen tiempo, sacamos los vestidos cortos del armario, así como las camisetitas de tirantes y las sandalias, además de los bañadores y biquinis pensando en nuestras escapadas a la playa o simplemente en la piscina. Pero no sólo preparamos nuestro aspecto por fuera, sino que nuestro cuerpo también y, aunque ya no es algo tan estacional como al principio de oír hablar de ello, la depilación láser sigue, siendo, en estos meses de primavera, un gran aliado para aquellos

Los meses de abril a junio y las Navidades son los de más volumen de trabajo para esta empresa

que quieren hacer desaparecer su vello, aunque "cualquier momento es bueno para empezar con este tratamiento de estética". Así, además de en los meses previos al verano, la Navidad es otro momento de máximo trabajo de esta clínica, pues en los últimos años, bonos para sesiones de láser suelen ser regalos muy socorridos a la vez que originales. Para ello, en Guadalajara encontramos Pelostop, empresa líder en la depilación

médica láser en España y que cuenta con más de 60 clínicas repartidas por todo el territorio nacional.

En Guadalajara cuentan con una clínica desde 2005, siendo en 2012 cuando pasa a ser clínica propia, "donde prima la excelencia del servicio y un trato más personalizado", frente a la franquicia que era la manera de explotar el establecimiento anteriormente, explica Ana del Pozuelo, directora regional de la zona centro de Pelostop, por lo que afirma que "aquellos que ya nos conocían, si ahora se acercan, les va a sorprender gratamente la nueva filosofía de la empresa".

Una empresa que, como afirma su directora regional no ha diversificado su negocio, se ha centrado en la depilación láser y en "ofrecer un buen servicio a nuestros clientes" a lo que añade "sobre todo un tratamiento personalizado", a lo que añade "si diversificas mucho tu negocio no pueden invertir tanto en mejoras de lo que ya tienes", para ello priman la formación continua de su personal para que estén al día de las últimas tendencias, así como tratamientos y manejo de las últimas máquinas del mercado. Así, todos los beneficios que da su trabajo se reinvierten en la propia empresa para mejorar tanto la maquinaria como la formación de su personal.

Del Pozuelo comentaba como una de las últimas inversiones se han realizado entre este año y el pasado con la adquisición de nueva maquinaria "que nos permite ampliar la gama de clientes a la que podemos trabajar con personas bronceadas, de color e incluso a personas con pelo más rubio. Pero esta inversión en maquinaria no es sólo con nuevas adquisiciones, sino que también se hace con la mejora de las que ya tienen con la compra de nuevas lentes o distanciadores.

Con todo esto, el cliente cuando entra por la puerta de su establecimiento de Guadalajara, ubicado en la Calle Wenceslao Argumosa, ya sabe que va a ser tratado de una manera especial pues "para nosotros el cliente es lo primero" afirma Ana del Pozuelo "por lo que intentamos darle un trato exquisito", y esto se completa con un tratamiento personalizado. Para lograr este servicio de calidad y como explica la directora regional de la zona centro, el cliente primero tiene una primera consulta donde se habla con él y se valora tanto la zona, el pelo y la piel del cliente, además de explicarle en que consiste la depilación láser y, según estime el especialista, se le propone un tratamiento para eliminar el vello para

siempre. Tras ello, se le seguirán haciendo controles según vaya avanzando el tratamiento, buscando "la eficacia", como confirma la responsable de Pelostop en Guadalajara. Una eficacia que encuentran cuando tardan menos tiempo en hacer desaparecer el pelo, lo que supone también un ahorro de costes para el cliente. Y es que, como afirman desde la clínica "desde la primera sesión ya tienes resultados" y, "prácticamente, desde el inicio la final del tratamiento, el cliente no vuelve a ver

pelo en la zona tratada". Un cliente que, en estos momentos, sigue siendo mayoritariamente mujer de entre 25 y 45 años, aunque Ana del Pozuelo reconoce que "últimamente está aumentando mucho el estrato de hombre o chico", a lo que sigue diciendo "ha crecido en torno a un 40%, sobre todo en el tramo de edad de entre 25 a 45 años". Motivos que aluden a que este sexo se cuida cada día más y que los deportistas acuden cada día más a este tipo de tratamientos que les aporta gran comodidad en su día a día.

Futuro

Desde Pelostop aseguran que, "dentro de unos años, la depilación láser será la forma depilatoria más usada", desbancando a otros métodos tan utilizados en la actualidad como la cera o la cuchilla. Una de las razones de este futuro liderazgo es que es un sector en el que se sigue investigando y mejorando las técnicas, por lo que en un futuro próximo se necesitarán menos sesiones para hacer desaparecer totalmente el vello y lo que es más importante en momentos como el actual, se producirá un abaratamiento de los precios de la sesión.

Momento de crisis en el que se nota que hay menos clientes, pues este servicio no es un bien de primera necesidad y, ahora mismo,

las familias priorizan. Pero Ana del Pozuelo reconoce que este descenso "ha sido inferior del que esperábamos" y es que "en épocas de crisis, nos queremos encontrar más guapos" a lo que añade "es una mejora de la autoestima para tiempos difíciles". Lo que sí han notado en esta clínica alcarreña, es el hecho de que ahora se priorizan las partes a tratar y no se hace, como hace unos años, donde se cogían paquetes más completos.

Y ante las circunstancias, en Pelostop se han amoldado a la crisis lanzando al mercado ofertas más agresivas. Así, como explica la responsable de la clínica alcarreña, durante el mes de junio habrá una oferta para axilas e ingles a 19 euros la sesión. "Todos los meses tenemos ofertas y si los clientes se van acogiendo a ellas, pueden terminar su tratamiento con un considerable ahorro". "Ahora, los bonos, están con un 30% de descuento". Ante estos ahorros, desde este establecimiento si son conscientes de que trabajan con la salud de las personas, por lo que reconocen que "hay que saber valorar la relación calidad-precio", para añadir "nosotros no hemos bajado los precios, pero tampoco hemos bajado en la calidad del servicio que ofrecemos", "nuestro servicio y nuestras ofertas son nuestro mejor reclamo", concluye.



El establecimiento se encuentra en la calle Wenceslao Argumosa de la capital alcarreña. / M.S.M.