

La historia del éxito

CON UNA AMPLÍSIMA Y DESTACADA EXPERIENCIA, ANA BALLIU HA APOSTADO POR CONVERTIRSE, CON EL APOYO Y COLABORACIÓN DE REFERENCE, EN DISTRIBUIDORA DE ICOONE® A NIVEL NACIONAL. DESDE 2004 MANTIENE UNA ESTRECHA RELACIÓN CON LA FIRMA EN LA CUAL HA COSECHADO GRANDES ÉXITOS. AHORA SU APUESTA CONTINÚA Y HACE DEL SECTOR 'BEAUTY & WELLNESS' SU PRINCIPAL OBJETIVO GRACIAS TANTO A SU SABER HACER COMO AL DE UN EQUIPO, ICOONE® DE REFERENCE, IMPRESCINDIBLE A LA HORA DE ESCULPIR LA FIGURA Y CONSEGUIR LOS MEJORES Y MÁS RÁPIDOS RESULTADOS.

EXPERTOS EN ESTÉTICA: Ana, ¿por qué decide incorporarse como distribuidora a la firma Icoone®?

ANA BALLIU: Por "romanticismo". Creo en el equipo, en su tecnología, prestaciones y resultados y me considero una persona muy fiel a mis conocimientos y mis clientes. Cuando uno tiene la certeza de no vender humo se nota, se transmite... Y considero que merece una dedicación especial, de ahí mi decisión de atención exclusiva.

E.E.: Si tuviera que definir qué es lo que ofrece Icoone® a profesionales y usuarios, ¿cómo lo haría?

A.B.: Una base, unos cimientos de negocio para las terapias que se imparten en cada centro, una herramienta necesaria, la prolongación de unas manos. Para aplicar y dar forma a los conocimientos del especialista ya sea, médico, esteticista, fisioterapeuta... Para obtener el resultado deseado con un equilibrio de belleza y salud.

E.E.: ¿Cuáles son las expectativas de desarrollo de la firma?

A.B.: Icoone® es la evolución de la ya conocida terapia subdérmica. Es también un equipo ya introducido en el sector. La idea, por tanto, es expandir y aumentar su presencia a nivel nacional y entrar en el sector Spa, donde el equipo puede ser muy beneficioso y resolutivo por su patente microestimulaciónalveolar® que proporciona resultados inmediatos y permite sesiones diarias, al no producir estrés tisular ni la temida flacidez de los tejidos tratados con presión negativa (vacum).

E.E.: ¿Por qué en un momento tan especial económicamente hablando y no en otro?

A.B.: Porque ahora es el momento de sembrar, de trabajar más que nunca, de



Ana Balliu con el equipo Icoone®.

invertir. Como decía Picasso: "Cuando llegue la inspiración que me sorprenda trabajando."

E.E.: En su opinión, ¿por dónde pasa el futuro de la aparatología estética en nuestro país?

A.B.: Por la moda, la moda en aparatología. Es decir, seguirán existiendo los equipos pero reinventados, con mejor imagen y las mismas prestaciones. Hay equipos de "moda" que funcionan, pero tenemos que apostar por la tecnología, la investigación y por propuestas cada vez con mayores garantías de calidad, seguridad y resultado.

E.E.: ¿Cómo es para usted el centro de belleza ideal?

A.B.: Dirigido a "románticos" profesionales que se forman continuamente, que aprenden, se reciclan día a día. Un centro con una meta clara y que se especialice en servicios de calidad y resultado, que nos brinde la oportunidad

de apostar por el servicio en su más alto nivel de confort y seriedad, por otro lado, un valor añadido a la tecnología.

E.E.: Estética y medicina o viceversa, ¿están cada vez más unidas?

A.B.: Ambas están obligadas a andar al unísono y en un mismo sentido, por y para el cliente final y sus necesidades. Son dos especialidades condenadas a trabajar en colaboración, creo que hay más intereses comerciales que no profesionales en separar a ambos. Hay aplicaciones médicas muy necesarias para dar soporte a tratamientos estéticos y viceversa, siempre delimitando y dejando claras las competencias de cada uno.

E.E.: Comentaba anteriormente, que no quería dejar pasar esta entrevista sin regalarnos con una cita...

A.B.: "Ser lo que somos y llegar a ser aquella persona que somos capaces de ser, es la verdadera meta de nuestra vida".