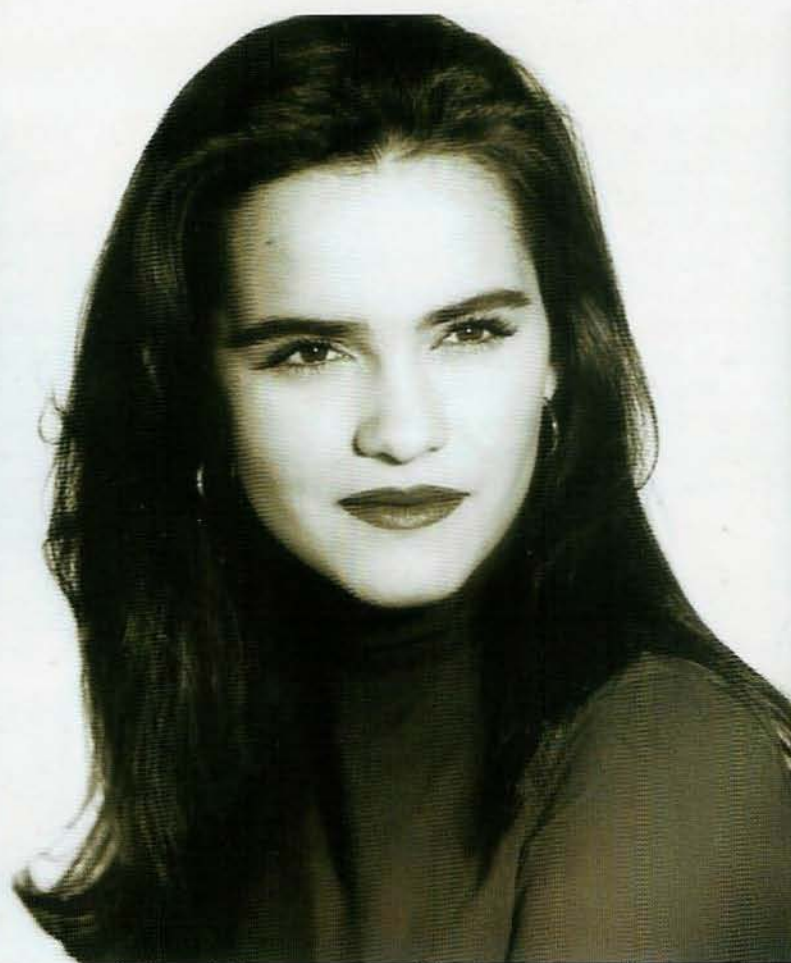




entrevista



a

Yolanda  
Amador

## Lic. Yolanda Amador Origel

Directora General de Repêchage México  
 Directora General de Corporativo de Spa's  
 Directora cadena the spa at Sports World  
 Directora Playa Grande Thalasso Spa Los Cabos

Yolanda Amador se ha desarrollado en el medio empresarial enfocada en el desarrollo de Spa's de día, Resort Spa's, Hotel Spa's y Gym Spa's; desde definir el concepto inicial, diseño del proyecto e implementación de sistemas hasta procedimientos efectivos para el buen funcionamiento de los mismos. Su labor también incluye la dirección en México de la línea Repêchage trayendo a México productos de la más alta calidad y con la mejor tecnología para el cuidado de la piel.

Actualmente es Directora de la cadena de Spa's "The Spa at Sports World" en donde se creó una fusión con uno de los corporativos más importantes de México de la industria del deporte. A través de su camino y con una gran experiencia en el ramo de la industria de Spa's, Yolanda Amador, ha extendido su visión de negocio dentro de este giro, creando toda una empresa dedicada a la operación de Spa's y a la asesoría y reestructuración de Negocios Spa's. Su empresa diseñó un programa de consulta en el que se analiza y desarrolla el plan de negocios, diseño arquitectónico y de interiores, selección de equipo y mobiliario, sistemas óptimos de operación y comercialización.

Yolanda desarrolló el Centro de Talasoterapia más importante de México con un área de 11,880 pies cuadrados en Los Cabos, Baja California Sur, el cual abrió sus puertas al público el pasado mes de Mayo dentro de Playa Grande Resort. El centro ofrece diversos tratamientos y programas terapéuticos con instalaciones donde se utiliza agua de mar en conjunto con terapeutas especializadas en la materia. Actual-

mente funge como Directora del Spa y visita la entidad mensualmente para verificar que todo esté funcionando de acuerdo al protocolo y exitosamente. Su visión es crear y desarrollar ideas para que los intereses de sus clientes estén protegidos y cada proyecto alcance la excelencia y el éxito.

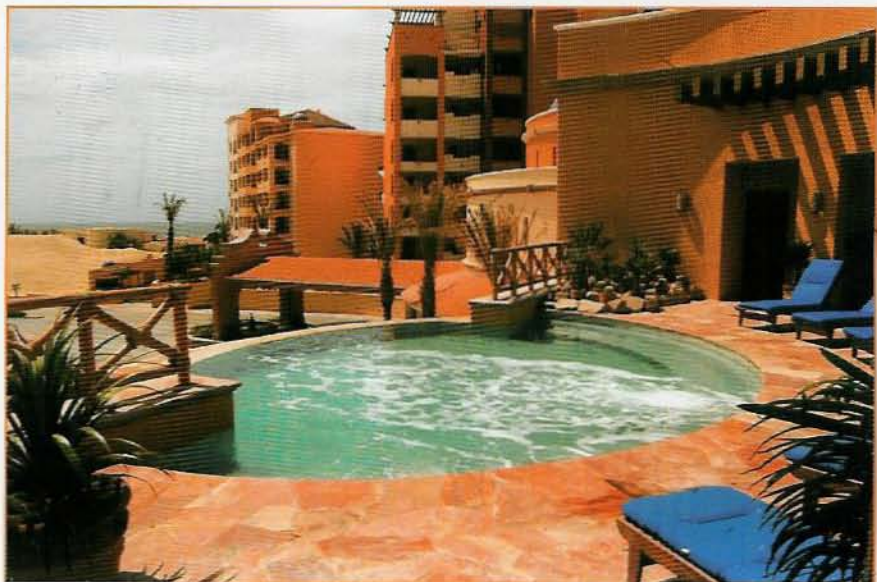
**Cuadernos de Esteticismo.** ¿Cuándo y por qué nació tu interés en la industria de Spa's?

**Yolanda Amador Origel:** "Fue una iniciativa de negocio que surgió a partir de una larga experiencia familiar en la industria de la belleza cuando surgió mi interés en desarrollar y traer a México algo relacionado con la salud, belleza y bienestar. Fue así cuando decidí traer una línea de productos para la industria Spa que fuera completamente diferente a lo que existía en México hasta entonces y que ofreciera los beneficios únicos de la talasoterapia al alcance de las personas. Con agrado he observado que a partir de ello muchas otras líneas comenzaron a crear productos

a base de los mismos ingredientes activos que nosotros como pioneros establecimos en el mercado mexicano. Igualmente la línea se estableció en la ciudad de México en conjunto con uno de los primeros Spa's de Día en la entidad".

**C.E.** ¿Cómo directora en México de la línea Repêchage, cómo satisfaces las exigencias de tus clientes?

**YAO:** "Con la cantidad de opciones que tienen actualmente los propietarios de clínicas, Spa's, salones y esteticistas en general es importante ofrecer algo más que un excelente producto... servicio, eso es lo que ofrecemos cuando una esteticista o propietario de clínica nos contactan. Por otro lado, contamos con un programa de capacitación no sólo de línea de producto y cuestiones relacionadas con el conocimiento de cosmetología, sino de todos los aspectos relacionados con el negocio del cuidado de la piel. Capacitación y entrenamiento a la medida de sus necesidades, desde una sola cabina hasta 30 cabinas de tratamientos".



**C.E.** Dentro de un Spa, lo más importante es la capacitación del personal, ¿Cómo enfocas esta parte dentro de tu programa y cuál es tu mayor interés dentro de la capacitación?

**YAO:** "El proceso de capacitación es clave dentro de la industria y por lo mismo debe ser detallado y específico. Nosotros ofrecemos capacitaciones personalizadas que se ajusten al interés y necesidades de cada cliente. El programa puede variar dependiendo del tipo de Spa y cantidad de terapeutas con las que se planea contar. Es primordial como representante de una línea profesional, ofrecer clases de cosmetología básica como fisiología de la piel por ejemplo. Desafortunadamente algunas de las personas que egresan de diversas instituciones no asimilan bien dichos conocimientos e incluso en ocasiones cuando entrevisto personas para la posición de terapeutas me he llegado a encontrar con falta de respuesta a cuestiones tan básicas como las funciones del colágeno y elastina. Otro tema en que le se requiere enseñanza es en el área de ventas, ya que no todas las personas cuentan con dicha facilidad y es básico para este negocio".

**C.E.** Sabemos que recientemente te entregaron el premio al "Mejor Spa del Año", por el proyecto de Playa Grande Thalasso Spa (Cabo San Lucas, México). Cuéntanos cómo nació este proyecto y cuál es su enfoque?.

**YAO:** "Playa Grande Thalasso Spa surgió de la idea de crear un Spa completamente diferente y novedoso que ofreciera algo que no puedas encontrar con facilidad, esto es, un verdadero Centro de Talasoterapia. La idea inicial comenzó con un proyecto mucho más pequeño y tras realizar un análisis de las necesidades de los turistas de la zona y el potencial que podía alcanzar, se tomó en consideración la posibilidad de expandirse. Hoy día Playa Grande Thalasso Spa con un área de 11,880 pies cuadrados ofrece tratamientos terapéuticos para la belleza, salud y

bienestar que no se pueden encontrar en otros Spa's de la entidad e incluso en América ya que estos centros se han desarrollado exclusivamente en Europa, sólo existen hasta hoy dos centros y están orgullosamente en México.

**C.E.** ¿Cuál es tu principal preocupación en la industria de Spa's en México y cómo contribuyes para mejorarlo?

**YAO:** "La falta de capacitación en relación a operación de Spa's, ya que existen afuera muchas iniciativas, ideas y negocios que desafortunadamente pueden llegar a ser grandes elefantes blancos y fracasar. Es indispensable conocer perfectamente la adecuada operación y administración de Spa's para alcanzar el éxito dentro de esta industria. Nosotros en Repêchage ofrecemos más que una capacitación de línea, ofrecemos los puntos clave y la receta que se necesita para concebir un gran negocio".

**C.E.** Finalmente, cómo Asesora en el desarrollo y creación de Spa's, qué le dirías a aquellas personas que tienen el sueño de iniciarse en el medio de Spa's o con el interés de desarrollar centros holísticos de relajación y cuidado de la piel, ya sea en Hoteles, Resorts, Gimnasios, etc."

**YAO:** "La industria del cuidado de la piel y Spa's se está desarrollando y expandiendo en México a gran velocidad, algunos proyectos maravillosos, otros no tanto, pero cada vez son más y eso es señal de que existe la necesidad y la demanda de dichos servicios por parte de las personas. Existe una variedad de centros que se pueden desarrollar y muchas personas interesadas en incursionar dentro de la industria Spa, ya sea como propietarios o como parte del staff. Sólo tienen que enfocarse en una idea y desarrollarla al máximo. Una pequeña idea puede convertirse en un gran negocio y lo único que se necesita es creer en lo que se quiere hacer y hacerlo bien. Puntualiza.



**"El proceso de capacitación es clave dentro de la industria y por lo mismo debe ser detallado y específico. Nosotros ofrecemos capacitaciones personalizadas que se ajusten al interés y necesidades de cada cliente..."**