4 - 6 OCTUBRE 2013
MADRID - ESPAÑA

16º SALÓN **LOOK** INTERNACIONAL

ORGANIZA IFEMA Feria de Madrid

V CONGRESO SPA, SALUD Y BIENESTAR

FECHAS | 5 y 6 de octubre

PRECIO(*) | Venta anticipada: 90 € (por Internet hasta el 27 de septiembre).
Taquilla: 115 €

Avance de programa (sujeto a posibles modificaciones)

Sábado 5/10/2013

10.00 h **Apertura, motivos y objetivos**
Dña. Julia González, Directora Comercial de Salón Look Internacional.
Dña. Susana Salvadó, Comisaria de los Congresos.
D. Alfredo Pérez Sainz de la Maza, Asesor técnico especializado y Presidente de Spatermal.

10.10 h **Bloque: Como gestionar la crisis**
Un modelo de negocio para cada cliente: fidelizar al cliente desde su primera visita. Reducir gastos y ganar dinero sin aumentar la facturación, la viabilidad económica. Conseguir el equilibrio entre lo técnicamente posible y lo económicamente viable.
Gonzalo Fuster-Fabra. Licenciado en Derecho. Abogado especializado en mediana y pequeña empresa. Experto consultor, formador y ponente.

11.15 h **Coffee Break**

11.45 h Para desarrollar su actividad diaria y llevar a cabo sus proyectos de inversión las empresas necesitan disponer de recursos financieros, fuentes de financiación. Sistemas de financiación: el ICO y otras fuentes de financiación para pequeñas y medianas empresas. La visión del experto.
Un experto en consultoria de empresas nos desvelará cómo conseguir estos recursos que harán posible la continuidad y la viabilidad de nuestras empresas.

12.45 h La Franquicia versus el negocio independiente. La franquicia es un modelo de negocio en auge y una estrategia de comercialización y expansión. La lucha persistente por conseguir nombre y prestigio, el know-how y otros factores a tener en cuenta.
Eduardo A. Tormo. Destacado empresario, experto en consultoría de Franquicia y crecimiento empresarial. Editor y Fundador de la revista "Franquicias hoy". Autor del libro "Crecer en Franquicia, el método FRQ para el desarrollo de negocios en franquicia".

13.45 h **Almuerzo en el Village**

15.15 h **Bloque: Tendencias y novedades en el sector**
Redes sociales, cómo conseguir que las redes sociales se conviertan en una herramienta de venta. Marketing digital, la comunicación de los nuevos tiempos. Factores claves para conseguir el éxito.
Ramiro Diaz. Socio fundador y Director de F5 interactiva. Experto en proyectos interactivos, presencia en Internet y gestión de comunidades.

16.15 h Cupones descuento: ¿Qué son y cómo pueden ayudar a un negocio? Análisis profundo de la utilidad de los cupones descuento y los clubes de compra. Peligros y amenazas.
Un reconocido experto en esta materia nos dará las herramientas para conseguir una gestión óptima de nuestro negocio.

17.15 h Nuevas líneas de negocio: la cosmética y los tratamientos personalizados. La importancia de las marcas. La marca como fuente de beneficio. Los servicios y tratamientos más rentables.
Marisa Juárez. Consultora de Belleza y Bienestar. Fundadora de Innat, empresa al servicio de la Salud y el Bienestar.

Domingo 6/10/2013

10.10 h **Bloque: El turista de salud**
Presentación de modelos de éxito de gestión de Spas en sinergia con su entorno: la vid, el aceite y la miel.
Tres hoteleros nos presentarán su modelo y explicarán sus experiencias.

11.15 h **Coffee Break**

11.45 h **Mesa Redonda y jornada de Networking**
El turista de salud. Qué negocios son posibles desarrollar en un Spa. Prestar los servicios de una forma eficiente. Problemáticas en cuanto al ejercicio de actividades paralelas. Intervendrá un experto en cada una de los siguientes temas:
· *Dietética y nutrición*. Programas nutricionales personalizados con objetivo de obtener los mejores resultados.
· *La medicina estética*, servicios como la mesoterapia, técnicas de iluminación del rostro o de rejuvenecimiento son perfectamente compatibles con la actividad del Spa.
· *La fisioterapia avanzada y la fisiostética*. Últimas tecnologías y profesionalidad.
· *La cosmética y los tratamientos personalizados*. Nuevos protocolos. La importancia de las marcas. La marca como fuente de beneficio. Los servicios Spa y los tratamientos más rentables.
Modera: D. Alfredo Pérez Sainz de la Maza, Asesor técnico especializado y Presidente de Spatermal.

13.45 h **Conclusiones y clausura del V Congreso, Spa Look**
Dña. Julia González, Directora Comercial de Salón Look Internacional.
Dña. Susana Salvadó, Comisaria de los Congresos.
D. Alfredo Pérez Sainz de la Maza, Asesor técnico especializado y Presidente de Spatermal.

15.15 h **Almuerzo en el Village**

Más información: tel. (+34) 902 103 126 - info@revistalook.ifema.es - www.salonlook.ifema.es