

Modena, 3 dicembre 2010

Via fax al 0541/78.78.01

Racc.a.r.

Spett.le Confestetica
Viale Tripoli, 12
47900 Rimini (RN)

Oggetto: Vostro articolo dell'1.12.2010

Letto l'articolo del 1 dicembre 2010 in nome e per conto della società TM s.r.l. si ritiene doveroso replicarVi in un'ottica di rispetto delle reciproche posizioni contrattuali.

Ebbene non si capisce davvero l'accanimento avverso TM laddove la contrattualistica proposta è chiara, ben predisposta e soprattutto rispondente a quanto promesso, oltre che pienamente tutelante gli interessi di tutte le parti coinvolte.

Ma andiamo per ordine.

Nella giornate Porte Aperte il Centro estetico di turno ha la possibilità di far conoscere alla propria clientela il metodo dei trattamenti Re Age. Va da sé che comportando spese fisse di organizzazione, si chiede al centro estetico di fissare un minimo di appuntamenti, altrimenti l'operazione risulterebbe sin da subito poco remunerativa per lo stesso Centro Estetico ospitante.

Di poi, una volta effettuata la giornata Porte Aperte il Centro Estetico ha la possibilità di scegliere fra varie opzioni (annullare la proposta contrattuale; acquistare il macchinario o noleggiarlo) fra le quali spicca il sistema salvadanaio.

Questa ultima possibilità offerta al Centro Estetico permette di inserire in un "salvadanaio virtuale" una somma pari al 70% dei corrispettivi ricevuti dai clienti finali in occasione delle Porte Aperte da destinarsi-utilizzarsi all'acquisto del macchinario nel caso in cui il Centro Estetico opti per l'acquisto.

A tal proposito Vi preciso che vi sono in Italia Centri estetici che hanno acquistato i macchinari a marchio Re Age solo grazie ai proventi dei contratti stipulati!

Non v'è davvero chi non si avveda della semplicità e trasparenza del metodo, finalizzato esclusivamente ad individuare uno strumento di mercato atto a soddisfare le esigenze di ogni tipo di centro estetico dal più piccolo al più grande.

Ora per rispondere alle fuorvianti affermazioni del Centro Estetico Angel Rose di Vetralla mi permetto di ricostruire l'esatto andamento dei fatti intercorsi.

Prima di tutto la TM s.r.l. è stata contattata dai due titolari del centro al fine di effettuare la giornata Porta Aperte, pur essendoci parere negativo del nostro responsabile Italia, in quanto Centro Estetico che aveva assicurato pochi inviti alla prova del trattamento. Ciò nonostante vista l'insistenza dei titolari, una consulente TM ha realizzato una giornata promozionale, la quale ha poi dato gli esiti già anticipati, ossia la non stipulazione del relativo contratto.

Si precisa che i due titolari hanno ben conosciuto sin dall'inizio il costo del macchinario in quanto riferito loro dalla consulente di TM e comunque la circostanza contraria risulta inverosimile posto che un operatore del settore conosce e ben sa di cosa stiamo parlando. Solo per una questione di precisione, vistane la totale assenza nelle affermazioni riportate nell'articolo ora in questione, TM non vende il macchinario alla cifra di € 48.000,00!

Si tratta di un investimento di circa 10.000,00 euro più basso oltre accessori di legge logicamente.

Non si capisce poi perché Angel Rose sia tanto piccata nel fatto di accettare di non inserire per 12 mesi altro macchinario simile a quello che ha provato nella giornate Porte Aperte: se correttezza deve esserci allora bisogna invocarla ed esigerla da entrambe le parti!

Comunque dopo questa segnalazione, sebbene un po' troppo esagerata a parere nostro, ho dato mandato al mio legale di fiducia di rendere il testo della contrattualistica in nostro possesso ancora più semplice, sebbene lo sia già, in modo che le nostre estetiste siano sempre più tutelate. Auspico, pertanto, di aver fatto luce su quanto a mio parere non corrisponde al reale svolgimento dei fatti.

Nel frattempo, Vi invio i miei più cordiali saluti

Distinti Saluti
T.M. SRL