

12 mesi a *costo zero*



Michael Magri e Tetyana Teregulova

Re-age è il marchio della società TM srl, nata nel 2002 dalla collaborazione tra partner qualificati, con un'esperienza ventennale nel settore estetico e medicale. La sede centrale, situata a Modena, occupa un'area di 800 metri quadrati, che comprende gli uffici commerciali e le zone produttive. La struttura, moderna e all'avanguardia, è dotata di macchinari high-tech e personale altamente specializzato, impegnato nella progettazione, nella

produzione e nella commercializzazione di una linea completa di apparati per l'estetica, realizzati secondo elevati standard qualitativi, grazie anche alla collaborazione con le Università di Modena, Reggio-Emilia, Parma e Bologna, nell'ambito della ricerca e della sperimentazione.

Re-age rappresenta, dunque, una realtà imprenditoriale di successo nel panorama italiano, che può vantare un organico di circa 40 persone, suddivise tra rete commerciale, collaboratori,

Dall'esperienza e dalla professionalità di Re-age by TM, un'interessante iniziativa rivolta agli operatori della bellezza

impiegati e consulenti. Ma Re-age è anche un'azienda di livello internazionale, distribuita in 40 Paesi nel mondo e presente con sedi dirette in Spagna, Germania, Russia. A breve, inoltre, è prevista l'apertura di due nuove sedi a Hong Kong e a Shenzhen, in Cina.

Estremamente positivi i risultati ottenuti dal marchio Re-age nel corso del 2008, con un incremento del 200%, grazie, soprattutto, alla crescita del mercato interno, come spiega **Michael Magri**, direttore generale della Società.

"L'esperienza maturata in passato nell'attività di produzione di apparecchiature per l'estetica per conto terzi - sottolinea l'imprenditore-, ci permette di affermare che il futuro è nella specializzazione; aziende leader nel settore devono il proprio successo a un numero limitato di prodotti, ma di elevata qualità".

Gli apparati innovativi sono alla base dell'offerta aziendale.

"Per questo motivo - prosegue Magri - nel 2009 punteremo principalmente sui nostri cavalli di battaglia, che sono la cavitazione e la luce pulsata. Presenteremo, inoltre, in occasione del Cosmoprof 2009 un'apparecchiatura innovativa basata sul principio della radiofrequenza, che non richiede la presenza di un operatore".

Proposte commerciali 'su misura'

Se da un lato la filosofia produttiva di Re-age si basa su una forte specializzazione, dall'altro l'azienda si dimostra attenta alle esigenze delle operatrici della bellezza.

"Oggi più che mai - sostiene il titolare - un operatore estetico deve essere in grado di ponderare i propri acquisti, valutando attentamente i progetti che intende inserire all'interno della propria struttura anche sotto il profilo commerciale. In quest'ottica Re-age, oltre a vendita, noleggio o comodato d'uso gratuito per un mese, offre la possibilità di utilizzare una delle proprie apparecchiature per '12 mesi a costo zero', allo scopo di poterne valutare l'efficacia, il protocollo di lavoro ma, soprattutto, le potenzialità in termini di ritorno dell'investimento! Il cliente professionale che aderisce a questa iniziativa commerciale, avrà a disposizione il supporto di un team di consulenti marketing Re-age, in grado di affiancarlo per ottenere il massimo del profitto, all'interno del proprio Istituto, attraverso l'utilizzo di una nuova tecnologia che non ha acquistato".

Una volta confermata la redditività dell'apparato è possibile deciderne l'acquisto in modo conveniente.

"Se la risposta commerciale e tecnica risulta soddisfacente - prosegue l'imprenditore - l'estetista potrà, nell'arco dei dodici mesi, decidere di acquistare l'apparecchiatura, senza ricorrere a leasing o finanziamenti personali, ma utilizzando le entrate che derivano direttamente dalla vendita dei trattamenti".

Questa politica commerciale attenta alle esigenze del mercato, permetterà a Re-age di conseguire, anche nel 2009, risultati positivi, come quelli registrati lo scorso anno, nonostante la difficile congiuntura che coinvolge tutti i comparti dell'economia nazionale e internazionale.

Competitività e innovazione

L'elemento fondamentale che contribuisce al successo della società emiliana, come sottolinea lo stesso Magri, sta nell'attività interna di progettazione e di produzione, che consente all'azienda di essere estremamente rapida nel presentare prodotti, innovazioni e nuove tecnologie.

"Tra i nostri collaboratori - sottolinea l'imprenditore - abbiamo un ingegnere esperto in apparecchiature elettromedicali che, in collaborazione con il nostro pool

di consulenti, crea e sperimenta sempre nuove tecnologie che vengono testate in tempo reale".

Un altro fattore critico, alla base del successo di Re-age è rappresentato dal servizio di assistenza post-vendita. Anche in questo caso, l'azienda, essendo produttrice di apparecchiature professionali, non solo dispone di un magazzino ricambi sempre fornito ma offre, ai propri clienti, la possibilità di sostituire l'apparecchiatura in caso di guasto, in modo gratuito e tempestivo oltre che di aggiornare gratuitamente il software con nuove applicazioni.

Gli ottimi risultati ottenuti dalla società, nel 2008, inoltre, sono il frutto dell'attività di esportazione, che l'azienda svolge in campo internazionale, con particolare attenzione ai Paesi emergenti.

"Re-age è sempre presente a manifestazioni internazionali, direttamente o tramite distributori. In particolare, Cosmoprof Italia e Hong Kong - afferma Magri - rappresentano le due vetrine di maggior richiamo a livello mondiale". Numerose sono anche le attività di marketing che l'azienda mette a disposizione dei propri clienti.

"Vengono fatti investimenti in pubblicità su riviste nazionali e internazionali, all'interno delle

quali è presente il nome del Centro o del distributore locale - è il parere del titolare della società -. Il nostro catalogo marketing, a disposizione degli operatori, offre tutto ciò che può servire per il lancio e la promozione di un prodotto o di un centro autorizzato Re-age come video, poster e brochure, oltre a tutto il materiale pubblicitario per arredare il Centro estetico".

Particolarmente attiva su tutti i fronti, la Società emiliana è impegnata anche nell'organizzazione di corsi di formazione tecnica, tenuti da estetiste qualificate.

"Ci affidiamo a un pool di collaboratori composto da nove consulenti, esperti in trattamenti estetici, e da un medico con vent'anni di esperienza nel settore - sottolinea Magri -. Ogni 15 giorni, solitamente nelle giornate di domenica e lunedì, vengono organizzati, sia in azienda, sia in giro per l'Italia e nel mondo, corsi di aggiornamento e di formazione gratuiti. In questa occasione, vengono svolti anche corsi di vendita e di comunicazione con il cliente finale, per offrire alle estetiste gli strumenti necessari per imparare a essere anche brave venditrici dei servizi offerti all'interno del proprio Centro".

Dalla parte delle estetiste

"La filosofia aziendale di Re-age - afferma l'imprenditore - è quella di aiutare le estetiste a lavorare con nuove tecnologie, dove non sia previsto l'intervento dell'operatore, in modo tale da consentire l'efficacia del risultato, con tempi di lavoro sempre più ridotti. Il nostro obiettivo è quello di mettere le operatrici in condizione di aumentare il giro d'affari del proprio Istituto e la possibilità di avere più tempo libero".

Tanti, infine i progetti che vedranno impegnata l'azienda, anche nel corso di quest'anno.

"È nostra intenzione continuare a espandere il marchio a livello internazionale, anche sulla base dell'esperienza positiva dei 100 centri autorizzati Re-age, creati in Italia. Per quanto riguarda le novità di prodotto - conclude Magri -, presenteremo un nuovo sistema a luce pulsata altamente innovativo, dove la tecnologia si unisce alla trasportabilità. Inoltre, lanceremo una nuova apparecchiatura per trattamenti viso e corpo, in grado di garantire ottimi risultati nei trattamenti antiage e per combattere adiposità localizzate e cellulite, dove la presenza dell'operatore sarà meno impegnativa".

Sabina Rosso

