

soluzioni professionali per l'estetica

Nel mondo della bellezza professionale, RMS è un'azienda dinamica che ruota intorno alla figura del suo fondatore Marino Vulpiani



La società RMS che ha sede a Roma, progetta e produce apparecchi per estetica da oltre 15 anni e, recentemente, ha ampliato la propria attività nell'ambito della cosmetica professionale con il marchio Jean.

La Roches, di cui l'azienda romana è proprietaria.

Per conoscere meglio questo marchio storico nel mondo del beauty, abbiamo chiesto al titolare, **Dottor Marino Vulpiani**, di raccontarci quali sono le origini e la storia dell'azienda. "RMS è nata da una mia idea, anche in virtù della mia formazione e dei miei studi universitari, in ambito scientifico - afferma l'imprenditore -. Inizialmente, infatti, il nome della

società era Roma Medical Service e si occupava di vendita di apparecchi per la ricerca scientifica, nel campo medico-biologico.

Successivamente, considerando le sempre maggiori richieste da parte del mercato professionale della bellezza, l'azienda ha iniziato a occuparsi inizialmente del settore fisioterapico e, quindi, di quello estetico".

Una passione nata all'Università

Ma come è nata l'idea di dedicarsi al mondo dell'estetica professionale e come è iniziata la carriera dell'imprenditore romano? "Durante il periodo degli studi uni-

versitari, dal 1977 in poi, ho collaborato strettamente con alcuni professori nel settore, allora emergente, dell'estetica e, più precisamente, nell'ambito dei trattamenti medico-estetici quali ossigeno/ozono terapia, mesoterapia e altro ancora.

Si parla di anni in cui i trattamenti estetici erano veramente una novità. In quel periodo ho potuto valutare come il settore di produzione degli apparati per l'estetica fosse veramente in un fase primordiale. Le apparecchiature allora presenti sul mercato erano per lo più basate sulla ionoforesi e sulla ginnastica passiva.

Proprio per questi motivi, non trovando sul mercato quelle tipolo-

gie di apparati che fossero idonee alle mie esigenze di utilizzatore, ho valutato l'opportunità di avventurarmi in questo nuovo percorso. Inizialmente, mi sono avvalso della collaborazione di un progettista freelance e di due periti elettronici per le operazioni di montaggio.

Il primo apparecchio prodotto fu un elettrostimolatore multimetrica per dimagrimento, tonificazione e linfodrenaggio, a 12 canali e 20 programmi.

Un apparato che, all'epoca, rappresentò una vera innovazione tecnologica. Da lì in poi, il passo è stato breve e, nel giro di poco tempo, la società RMS ha iniziato a produrre una vastissima gamma di apparecchi per estetica".

Una 'famiglia' al servizio della bellezza

Il Dottor Marino Vulpiani, oltre a essere il fondatore di RMS, svolge da sempre un ruolo centrale e decisivo nel tracciare le direttive aziendali che hanno portato alla crescita e alla diffusione del marchio.

"La strategia che ho delineato, in quanto direttore scientifico e commerciale di RMS, è sempre stata quella di produrre e fornire alle estetiste apparecchiature caratterizzate da una qualità elevata e da un prezzo contenuto.

La nostra politica commerciale, basata sulla volontà di offrire prezzi competitivi, ha creato, all'inizio dell'attività, una certa diffidenza da parte dei responsabili dei Centri estetici, abituati a ricevere richieste di investimenti notevolmente superiori.

Nel tempo, anche grazie all'affidabilità garantita dai nostri progetti, abbiamo riscontrato una crescente fidelizzazione della clientela, fino all'attuale affermazione del marchio a livello nazionale ed estero".

L'impegno quotidiano nella direzione dell'azienda comporta, tra gli altri, anche il compito di intervenire, in prima persona, nella definizione dei criteri in base ai quali effettuare la scelta dei propri collaboratori.

"Per la parte tecnica - prosegue Vulpiani - abbiamo scelto solo personale qualificato, che fosse in possesso almeno di un diploma di perito elettronico; altrettanto si può dire per la parte pratica, per la quale ci avvaliamo del contributo di estetiste e cosmetologhe esperte.

Io stesso dirigo, personalmente, il settore delle apparecchiature RMS, mentre mia moglie si occupa della produzione cosmetica, per il marchio Jean la Roches. L'obiettivo che ci

proponiamo è quello di vivere l'azienda come una grande famiglia, dove tutti i collaboratori riescono a sentirsi a proprio agio". Sulla base dell'esperienza, maturata in questi 15 anni di attività nell'ambito della propria azienda, l'imprenditore romano ha elaborato gli elementi fondamentali che hanno permesso di determinare il suo successo professionale e di raggiungere risultati di rilievo.

"Secondo il mio parere - prosegue Vulpiani -, un imprenditore deve ricordarsi sempre del proprio esordio in ambito lavorativo, senza dimenticare mai le problematiche e le difficoltà che si possono incontrare all'inizio della carriera. La vita può sempre riservare delle sorprese e questo mi ha portato a procedere sempre con cautela e agire con la maggiore umiltà possibile. A tutti piace avere successo, la cosa più difficile, però, non è riuscire a raggiungerlo ma continuare a mantenerlo. Per quanto mi riguarda, l'aspetto più stimolante di questa professione è rappresentato dalla possibilità di creare nuove apparecchiature, partendo semplicemente da una mia idea creativa".



Dottor Marino Vulpiani



Le linee guida del marchio RMS

Quali sono le strategie di marketing con cui RMS si rivolge alle professioniste della bellezza e quanto ha influito la sua esperienza professionale nel tracciare le linee guida dell'approccio al mercato?

"La strategia primaria di RMS - risponde il titolare della società - è quella di fornire apparecchi tecnologicamente avanzati, in grado di offrire elevata qualità a un prezzo altamente competitivo. Fondamentale, anche nel settore estetico, il design delle apparecchiature, che deve essere sempre in linea con le esigenze del mercato.

Per quanto riguarda le strategie di vendita, tutti i nostri collaboratori commerciali, sono tenuti a seguire esattamente le linee guida, dettate da RMS e devono essere in grado di fornire sempre, alle estetiste, un adeguato servizio post vendita, sia in termini di assistenza tecnica, sia di supporto pratico nell'utilizzo delle apparecchiature stesse.

Credo poi che la mia esperienza professionale in campo scientifico, prima come utilizzatore, poi come produttore, abbia influito in modo

determinante nelle linee guida di approccio al mercato, trovandomi sempre attento e consapevole rispetto alle esigenze e alle necessità che l'estetista o il medico estetico possono esprimere".

Quindici anni di attività, dunque, che rappresentano una solida base su cui il Dottor Marino Vulpiani ha costruito, grazie anche alle sue competenze professionali, una realtà imprenditoriale dinamica, che guarda al futuro puntando su innovativi progetti e interessanti novità, che verranno presentate agli operatori della bellezza nel corso del 2008.

"Posso anticipare che ci sarà presto la presentazione di una nuova linea di apparecchiature, chiamata Exclusive - conclude l'imprenditore - caratterizzata da un design molto particolare.

Sono in programma, inoltre, numerose novità anche nell'ambito della nostra famiglia di cosmetici professionali Jean la Roches, che verrà ampliata con una linea di maschere bifasiche - alle diatomee e alla frutta - oltre a trattamenti professionali supernutrienti per il corpo al miele, al propoli e alla pappa reale".

Sabina Rosso