

Generalmente, in ogni studio si condivide la postazione per lavare i capelli e nell'affitto sono incluse spese per l'elettricità e la connessione internet. Per quanto riguarda spazzole, pettini, forbici e altri prodotti, ognuno è libero di usare ciò che vuole ma deve essere autonomo. Capelli D'Oro (capellidoro.com), per esempio, un salone di lusso sulla Fifth Avenue a New York City, mette a disposizione degli stilisti anche un computer per fissare e registrare gli appuntamenti, e la possibilità di pagamenti tramite bancomat e carta di credito. Non mancano poi le APP per gestire i propri clienti: MyChair (www.mychairapp.com) è una App esclusiva per parrucchieri che permette di organizzare le varie prenotazioni e creare una scheda personale per ogni persona. Snap Hair (snaphair.com) di Chicago, ad esempio, offre un contratto che include l'affitto, un'assicurazione e champagne di benvenuto per i clienti.

Sul prossimo numero la seconda parte con la normativa italiana!

ANCORA DUE DATE DI OPEN DAYS

SPARGETE VOCE CON I VOSTRI AMICI E PARENTI DI III MEDIA!

Saremo lieti di incontrare genitori e allievi interessati a conoscere la nostra offerta formativa nelle **giornate di porte aperte**



SABATO 18 GENNAIO 2014 DALLE 14.00 ALLE 17.00
DOMENICA 2 FEBBRAIO 2014 DALLE 9.00 ALLE 12.00

Presso la nostra sede in Vicenza, via Leoncavallo n. 85
 Per info: 0444-964399 infotng@victoryweb.it

L'ALBUM PIÙ BELLO DEL MONDO!!!

L'album di figurine è un modo divertente di rappresentazione della realtà scolastica. Rimarrà nella storia della scuola e per ognuno un ricordo di quel mitico anno scolastico 2013-2014!

I pacchetti di figurine sono in vendita presso la segreteria a 60 centesimi l'uno! Comprando 10 pacchetti te ne viene dato uno in omaggio!

Scambio libero in tutti i locali della scuola!

Premio ai primi 3 allievi che presenteranno l'album completo!!!



Diventa amico del Giornalino su facebook! Notizie in tempo reale, inserzioni, commenti sulla scuola e sul mondo dell'estetica e dell'acconciatura. Conosci e fai amicizia con gli altri allievi e gli ex allievi. Raggiunti e superati i **1000** amici!!!

Victory tng - V. Leoncavallo, 85 - 36100 VICENZA - Tel. 0444/964399 - Fax 0444/964399 www.victoryweb.it
 Victory srl - V. Leoncavallo, 91/A - 36100 VICENZA - Tel. 0444/570098 - Fax 0444/283175



L' EDITORIALE

Yataaaaa!!! Buon 2014 a tutti!!! Siete pronti per un nuovo anno insieme al Victory News? Noi della redazione siamo rientrati carichi dopo le Vacanze Natalizie!



Come molti di voi avranno notato, non è uscito il numero di dicembre del nostro giornalino preferito. Sicuramente sarà scesa una lacrimuccia ai nostri fedeli lettori, ma gli altri impegni editoriali hanno assorbito tutto il nostro tempo e tutte le nostre energie! Come sanno bene, infatti, gli allievi del Tng, abbiamo realizzato un magnifico annuario sottoforma di album di figurine! È stato un lungo lavoro ma il risultato non è proprio niente male! A tal proposito ricordiamo che la collezione è ancora in atto e che le figurine si trovano sempre in vendita presso la segreteria! Ancora non si è presentato nessuno con l'album completo e quindi i 3 premi messi in gioco dalla scuola sono ancora in cerca di vincitori! Scambiate le doppie e completate le classi! ☺ Ad

alcuni mancano solo poche decine di figurine: coraggio!

Con la nostra testata salutiamo l'arrivo del Carnevale! Un periodo dove fantasia, travestimenti e scherzi salgono al potere. Speriamo porti nuova linfa al nostro Giornale! C'è infatti un vistoso calo di partecipazione rispetto ai primi numeri dell'anno. Invitiamo allievi, docenti, segretarie, ex allievi e simpatizzanti ad inviare materiale! Articoli, foto, link, suggerimenti..Partecipare è bello! Questa pubblicazione ha infatti senso perché è fatta da tutti noi per tutti noi, non lasciamola sparire dopo 6 anni di gloriosa e onorata attività!

Questo numero, in dimensione ristretta, è incentrato su due articoli principali. Il primo ci porta in Brasile dove una nostra ex allieva e compagna vive da alcuni anni e lavora come estetista. Sono sempre di più i ragazzi che decidono di trovare lavoro e fortuna all'estero: domani potrebbe essere il vostro turno. Il secondo è la prima puntata di un dossier, pensiamo molto interessante, su una novità normativa che riguarda il settore: il fitto della cabina o della poltrona. Leggetelo con attenzione futuri imprenditori! ☺ Non ci resta che rinnovare l'invito di partecipare al nostro Giornale, scrivendoci e inviando materiale a gioralino@victoryweb.it o al nostro profilo su Facebook. È divertente e coinvolgente: provate per credere! Vi diamo appuntamento al prossimo numero! Buona e felice lettura...
 La Redazione.

GLI EX ALLIEVI DEL VICTORY ALLA CONQUISTA DEL MONDO: LA STORIA DI ALESSIA EMIGRATA IN BRASILE

Già nei precedenti numeri ci siamo occupati di nostri allievi che, finita scuola, hanno deciso di lanciarsi in esperienze all'estero. Chi per curiosità, chi per amore, chi per necessità...ci sono Victoryani in tutto il Mondo! Nel numero 29 vi abbiamo raccontato di Lucia che vive a Londra e fa l'estetista (per chi se l'è perso, il numero è online su www.victoryweb.it), oggi vi raccontiamo di Alessia, 23 anni, che vive e lavora ...in Brasile! Con i potenti mezzi del Victory News siamo riusciti ad intervistarla, sentite un po'...e

tenete a bada l'invidia!!!

Victory News: *Ciao Alessia! Come va? Sei tornata dal tuo viaggio in Brasile?*

Alessia: *Eh no! Sono ancora in Brasile per fortuna!*

V.N.: *E come va??? Quanto resterai???*

A: *Tudo bem!...E tutta un'altra vita rispetto all'Italia! Potreste organizzare una gita qui!*

V.N.: *Magari! Ci ospiti tutti? ☺*

A.: *Non ho tutto quello spazio! Sono in Brasile da febbraio 2011. Sono rientrata in Italia solo per le vacanze estive e e ritornata in Brasile ogni agosto, con l'obiettivo di rimanere! Minimo 3 anni e poi vediamo! Sto facendo scuola di portoghese per stranieri e lavoro come estetista!*



V.N.: *Ma è fantastico! Quindi stai continuando a fare l'estetista!*

A.: *Certo! Ed è tutto un altro lavoro qui: tutto più lento, nessuno ha fretta, ritmi rilassati, vita leggera, musica tutto il giorno!...è proprio soddisfacente!*

V.N.: *...al ritmo di samba!*

A.: *Yeah! Samba e caipirinha!*

V.N.: *Hai imparato a muovere il sedere come una brasiliana? ☺*

A: *Nao!! Sono sempre italiana...anzi Veneta diria! ☺*

V.N.: *Ma non ti manca un po' l'Italia?*

A.: *Beh certo, famiglia e amici. Ma anche bere un buon vino italiano e soprattutto ...il cibo italiano!!!*

V.N.: *Programmi per il futuro?*

A.: *Ad agosto 2014 mi finisce il corso di portoghese e di conseguenza il visto, e a quel punto mi iscriverò al corso di inglese che dura cinque anni! Quindi Brasile, Brasile Brasile!*

V.N.: *Brava Alessia! Mandi un saluto al Victory?*

A: *Tchau!!! Un saluto speciale alla prof. Ferron!*

Questa è la storia di Alessia, nei prossimi numeri vi racconteremo di altri Victoryani all'estero. Appuntamento al prossimo numero per due chiacchiere con Simone che dirige un salone di acconciatura nella capitale della...Nuova Zelanda!

NOVITÀ DEL SETTORE: FITTO DELLA POLTRONA O DELLA CABINA

Un salone può affittare una poltrona ad un altro acconciatore? Un centro estetico può affittare una cabina ad un'altra estetista? La risposta è: oggi si può! Tuttavia non è cosa per tutti: dipende dai requisiti del salone o del centro, dai requisiti dell'affittuario, e soprattutto dalla volontà dei Comuni e Ulss.

Con la denominazione di "affitto di poltrona o di cabina" si fa riferimento ad uno specifico contratto in base al quale un titolare di salone di acconciatura o di centro estetico concede in uso una parte del locale nel quale viene esercitata la propria attività imprenditoriale, con le eventuali attrezzature pertinenti, ad un altro soggetto che, in veste di imprenditore in possesso dei requisiti professionali richiesti dalla legge, esercita la propria impresa nei locali concessi in affitto, a condizione che gli stessi siano conformi ai requisiti previsti dalle disposizioni statali o regionali vigenti e dalla relativa regolamentazione comunale, con specifico riguardo ai requisiti urbanistici ed igienico-sanitari, verso pagamento di un determinato corrispettivo.

La soluzione contrattuale che si rappresenta risponde ad alcune specifiche istanze delle due Categorie interessate che sono emerse negli anni recenti soprattutto a fronte dei mutamenti della situazione socio-economica del Paese Italia e delle inevitabili ripercussioni che tali cambiamenti hanno comportato a carico delle imprese del settore Benessere. In effetti, va considerato come nell'attuale contesto di mercato, gravemente esposto alla crisi dell'economia ed alla conseguente flessione dei consumi dei servizi, risulti necessario avviare una nuova riflessione sulle reali prospettive di chi decida di intraprendere una nuova attività imprenditoriale nei settori del Benessere, in primo luogo considerando i rilevanti investimenti iniziali ed i successivi costi fissi e di funzionamento che, unitamente ai pesanti oneri fiscali e parafiscali, mettono a repentaglio la stabilità delle imprese avviate, fino a provocarne la crisi e la chiusura entro il breve termine. Tale prospettiva negativa è poi aggravata dalle difficoltà di accesso al credito e dalla cronica carenza di adeguate garanzie a sostegno dei giovani imprenditori.

In alcuni Paesi esteri, ad esempio nel **Regno Unito** e negli **USA** si possono registrare alcuni esempi di cooperazione fra operatori dei settori interessati che, con le dovute cautele, possono essere tenuti presenti anche nel nostro ordinamento. Ad esempio, nei grandi saloni dei parrucchieri in USA, il nuovo trend si chiama il "booth rental station", in pratica: il noleggio della poltrona. Ci sono due tipologie di saloni che praticano questo tipo di offerta. La prima riguarda i saloni per parrucchieri che decidono di affittare una o due postazioni mantenendo comunque la loro clientela abituale, e l'altra tipologia dove imprenditori forniscono lo spazio e i servizi, mentre una decina di professionisti affitta le postazioni all'interno del salone portando con loro la propria clientela.

