

STUDIO LEGALE DI BLASI

Via U. Dell'Orto 4 - 20161 Milano - tel. 02/66227330 - fax 02/66209871
e-mail: avvocatodiblasid@tiscali.it

Avv. Paolo Di Blasi
Avv. Federica Bigheri
Avv. Barbara Spinelli
Dot. Daniela Buccomino

Milano, li 21 settembre 2010
A mezzo fax n. 06.69677.3785

Spettabile
Garante per la protezione dei dati
personali
Piazza di Monte Citorio n. 121
00186 ROMA

p.c. Spettabile
ADUC - Associazione Diritti Utenti e Consumatori - Sede Nazionale
presso Avv.ti Claudia Moretti e Avv. Emanuela Bertucci
A mezzo fax 055.2345709

Richiesta di intervento

Ai sensi e per gli effetti di cui al D.LGS 196/2003, in nome e per conto di Promotop S.r.l., con sede legale in Milano, Via A. De Marchi Gherini 6, si invita l'Autorità in indirizzo ad intervenire presso ADUC - Associazione Diritti Utenti e Consumatori - Sede Nazionale, Via Cavour 68, 50129 Firenze, affinché la stessa elimini dal proprio sito internet le pagine che per comodità di individuazione si allegano alla presente (dei 25 commenti, dei quali tutti si chiede pure l'eliminazione, si inviano unicamente quelli che appaiono nella "vidanta scorrevole").

Vana essendo rimasta ogni richiesta al riguardo direttamente inoltrata alla predetta ADUC.

Salvo, per il resto, ogni diritto di Promotop S.r.l.

In attesa di riscontro, porgo distinti saluti.


Avv. Paolo Di Blasi

All. c.s.d.



[Home](#) | [Schede](#) | [Moduli](#) | [Lettere](#) | [Normative](#) | [Documenti](#)
 Telemarketing "di qualità": Promotop, le promesse e i soldi non rimborsati

Lettera 15 maggio 2010 0:00

Sono stato contattato telefonicamente da una società di telemarketing che prometteva i loro servizi di promozione e telemarketing appunto.

"Ci occupiamo di fissare appuntamenti commerciali con potenziali Clienti interessati ai vostri prodotti/servizi"

"Fissiamo appuntamenti solo a soggetti realmente interessati a vostri prodotti/servizi, nessun appuntamento a vuoto, strappato, o forzato!"

Queste sono state le parole con cui la Promotop srl si è presentata telefonicamente alla nostra azienda.

Il servizio offerto era molto interessante, e da parte nostra pagare una somma X per essere messa in contatto con un certo numero X di potenziali clienti era una buona opportunità per espandere il nostro business.

L'unico dubbio che ci assaliva era:

Siamo sicuri che la Promotop ci procuri appuntamenti con aziende realmente interessate ai nostri prodotti/servizi? Chi mi garantisce la qualità degli appuntamenti presi?

Così sottoposi i miei dubbi all'operatore della Promotop, ma l'operatore mi assicurò dicendomi che era presente nel contratto un PATTO DI QUALITÀ per il quale, "se dopo la fruizione del 5° appuntamento non fossi per qualche motivo soddisfatto della qualità degli appuntamenti, avrei potuto richiederle il rimborso dell'importo pagato.

Effettivamente come da accordi telefonici nel contratto era presente la voce:

PATTO DI QUALITÀ: Se dopo l'immediata fruizione del 5° appuntamento il Cliente/Committente NON sarà soddisfatto della qualità degli appuntamenti inviati potrà richiedere il completo rimborso dell'importo pagato, come da condizioni generali che disciplinano il presente contratto.

Oltre ad uno specifico punto:

Art. 13 RICESSO

Entro due giorni lavorativi dalla fruizione del 5° appuntamento riferito a ciascuna RICARICA, il Committente può recedere dal contratto con riferimento alla RICARICA medesima, inviando una raccomandata con ricevuta di ritorno all'indirizzo PROMOTOP S.R.L. - Via De Marchi Cherini, 6 20128 MILANO, anticipata a mezzo email, avendo diritto in tale caso (entro giorni 30 dal ricevimento di detta raccomandata n.r. da parte di PROMOTOP), alla restituzione integrale di quanto pagato in relazione alla RICARICA per la quale il ricorso è esercitato. Il Committente che esercita la facoltà di recesso di cui al presente articolo, qualora volesse sottoscrivere un nuovo contratto con PROMOTOP, dovrà corrispondere a quest'ultima gli importi riferiti ai cinque appuntamenti fruiti gratuitamente.

Deviazione il patto di qualità non è stato rispettato e la società Promotop non ha risposto neanche alla raccomandata del mio legale!!

Ora il mio legale mi dice, vale la pena fare causa a questa società per recuperare 600 euro da me versati, ma sponderalote il doppio di spese legali visto che il foro competente è quello di Milano?

Come devo comportarmi? Vorrei sapere di qualche altra società che come me ha avuto problemi con Promotop.

In allegato tutti dettagli

Domenica

Risposta:

senza appiarsi alle sue considerazioni: nell'eventuale causa, in caso di vittoria, il giudice potrebbe addebitare alla controparte anche le spese legali.

Senza che chi abbia un risvolto immediato alla sua posizione, lo consigliamo di denunciare questa condotta commerciale all'Antitrust.

<http://www.agcm.it>

Insisto in esito la questione, intimando il rimborso con una nuova raccomandata ar di messa in mora

http://sisonline.sage.it/schede/messa%20mora_6675.php

e spero che una decisione di condanna dell'Antitrust, sforni l'azienda a rimborsarla.

Per il resto valgono le considerazioni e i consigli del suo legale che conosce tutti gli aspetti della fattispecie.

Riceviamo e pubblichiamo dall'azienda coinvolta in questa lettera:

Spettabile Avv.

innanzitutto Vi ringraziamo per lo spazio che ci lasciate per replicare alla lettera del Sig. Domenico.

Il Sig. Domenico cita, virgolettate, alcune affermazioni che un nostro dipendente addetto al contatto con i nostri potenziali clienti gli avrebbe dette e cioè che noi "...ci occupiamo di fissare appuntamenti commerciali con potenziali Clienti interessati ai vostri prodotti..." ed ancora "...fissiamo appuntamenti solo a soggetti realmente interessati ai vostri prodotti..."

Per quanto ci risulta e vogliamo che sia, tutti i nostri dipendenti addetti all'acquisizione dei (nostri) clienti (alias Committenti), spiegano esattamente quanto indicato nei nostri contratti, e cioè che per appuntamento si intende un incontro fissato da PROMOTOP con un potenziale cliente (del Committente) disponibile ad accettare l'incontro con il venditore/consulente/promotore dei prodotti/servizi commercializzati dal Committente.

Le condizioni perché un appuntamento sia ritenuto valido ai fini della contabilizzazione sono che il Prospect sia presente e accetti l'incontro, ossia CHE SIA DISPONIBILE AD ACCETTARE la presentazione delle proposte del venditore/consulente/promotore.

In nessun punto del nostro contratto si cita la parola "interessati" né tantomeno la parola "realmente interessati". Come

LETTERE IN
EVIDENZA

15 maggio 2010
0:00

Tursi chi deve
pagarla?

15 maggio 2010
0:00

1 giorno

15 maggio 2010
0:00

Informazioni su
www.11maggio.it

15 maggio 2010
0:00

Chiome Rui

15 maggio 2010
0:00

Trasferimento
residenza
acquisto prima
casa

15 maggio 2010
0:00

Telemarketing "di
qualità":
Promotop, le
promesse e i soldi
non rimborsati

15 maggio 2010
0:00

Linea cartoriale
inadempita
all'invio

avvio che sia, infatti, PROMOTOP si impegna a fornire appuntamenti, cioè incontri con prospect che sono disposti ad accettare l'incontro con il venditore, escludendo la preventiva verifica del REALE INTERESSI: ad acquistare i servizi/prodotti oggetto dell'incontro anche perché ciò presupporrebbe la anticipata presentazione di dati prodotti/servizi da parte degli operatori che hanno gli appuntamenti, cosa che richiederebbe la loro conoscenza approfondita e la idoneità a presentarli che invece è di ESCLUSIVA COMPETENZA DEI VENDITORI.

Le affermazioni virgolettate del Sig. Dononico sono inoltre palesemente in contraddizione oltre che a quella indicata nel contratto, anche a quanto da noi scritto OVUNQUE DA ANNI (in sito internet, in pubblicità su google/facebook/yahoo/marketing ecc. ecc.) dove NON IMPARO MAI la dizione "realmente interessati ai vostri prodotti..." perché questa sarebbe una affermazione falsa ed una PIUMBI CITTÀ INGIANNIVOLE.

Infine sottolineiamo il fatto che il Sig. Dononico, nonostante lo neghi, ha ricevuto rapide ed esauritive risposte da PROMOTOP anche a mezzo posta elettronica certificata, circa l'impossibilità per lui di esercitare il patto di qualità avendo già fruito di svariati appuntamenti oltre il 5° appuntamento.

Cordiali saluti.

Andrea Polo

Amministratore Delegato & Vice Presidente
PROMOTOP SRL

15 maggio 2010
0:00

Esclusione da contratto 1130

15 maggio 2010
0:00

Interesse final

Interesse per

tariffa non

residente

15 maggio 2010
0:00

Assegnazione

auto: appalto

Interdittiva

15 maggio 2010
0:00

Interessi (egali) su

deposito

cauzionale

Visualizza commenti (25)

COMMENTI	(Da 1 a 25 di 25)	In un comment...
15 settembre 2010 13:40 - sales		
sulle... nell'ultima quota storia di castore e polluce... non per criticare jehov... ma questa glufizia sulAmatico non mi pare troppo giusta... 6 mesi fanno all'inferno e 6 mesi in paradiso? Però sarebbe MOGGHITO educativo per gli u-mani...forse sperimentato l'inferno sulla loro propria faccia... sarebbero più ROLI...non cavalli...ma capaci di muoversi nel parad degli altri... quelli che loro seviziano con arroganza e crudeltà, sia che siano pezzanti, sia che siano potenti...		
7 settembre 2010 17:18 - sales		
1 settembre 2010 8:01 - sales		
Gemelli figli di Leda, moglie del re di Sparta Tindaro, e fratelli di Cleonomea, regina di Micene, e di Elena, erano considerati come Dioscuri, cioè "figli di Zeus", in molti racconti soltanto Polluce era considerato immortale, essendo stato concepito quando Zeus aveva assunto la sembianze di un cigno per sedurre Leda. Castore era invece considerato un mortale, figlio di Tindaro. Castore era straordinariamente abile nel danzare e guidare i cavalli, mentre Polluce era il pagliatore più valente tutti.		
Visitati poco prima della guerra di Troia, i due gemelli parteciparono a molte famose imprese di quel periodo, tra cui la spedizione contro Atene, quando Theseo rapì Elena da Sparta, la spedizione degli argonauti e la lunga lotta con i figli di Afareo (Idas e Linco) insieme ai quali avevano rapito un agnello in Arcadia che però venne condotto da Idas a Messene. I due fratelli decisero quindi di sfidare Messene e di riprendersi il agnello. Ci fu una terribile battaglia in cui Polluce uccise Linco e Castore venne mortalmente ferito da Idas che venne eliminato da Zeus.		
Essendo i due fratelli inseparabili, avvicinandosi a Castore morente, Polluce implorò Zeus di far morire anche lui o di dare l'immortalità anche al fratello. Zeus decise quindi di ricongiungerli permettendogli di stare insieme per sempre, metà del tempo agli Inferi e metà con gli dei sul monte Olimpo.		
Secondo una leggenda, i Dioscuri vennero trasformati da Zeus nella costellazione dei Gemelli		
7 settembre 2010 17:17 - sales		
huzz...huzz...huzz... castore e polluce con qly?		

ADUC - Associazione per i Diritti degli Utenti e Consumatori
Se vuoi contattare l'ADUC clicca qui