

CAMBIO DI MARCIA



BEH,
NON C'E' CHE DIRE

OWIAMENTE
NULLA
A CHE VEDERE
CON IL GRUPPO
MA...

...ANCHE QUESTO
E' UN CAMBIO
DI MARCIA

ALGURI EX-SOCIO!!!

...
NELLA SITUAZIONE DI
MERCATO ATTUALE
NON E' PIU'
POSSIBILE PARLARE
DI TEOREMI..

SERVONO
PATTI

GESTI CONCRETI DA CUI TRARRE
SPUNTI PER POTER TARARE IL
BARICENTRO DELLE NOSTRE
AZIENDE

GIUSTOO!

QUESTA CRISI
NON HA
ANCORA
TROVATO IL
SUO PUNTO
D'ARRIVO



..MOTIVO PER CUI IL MERCATO
LO TRATTIAMO COME UN
AMMALATO GRAVE..

DA QUANT'E!
CHE LO
DICEVO IO!

..QUINDI OCCORRE
UN CAMBIO DI MARCIA



SENZA QUESTA SCELTA
SAREMO DESTINATI
ALLA SOPRAVVIVENZA

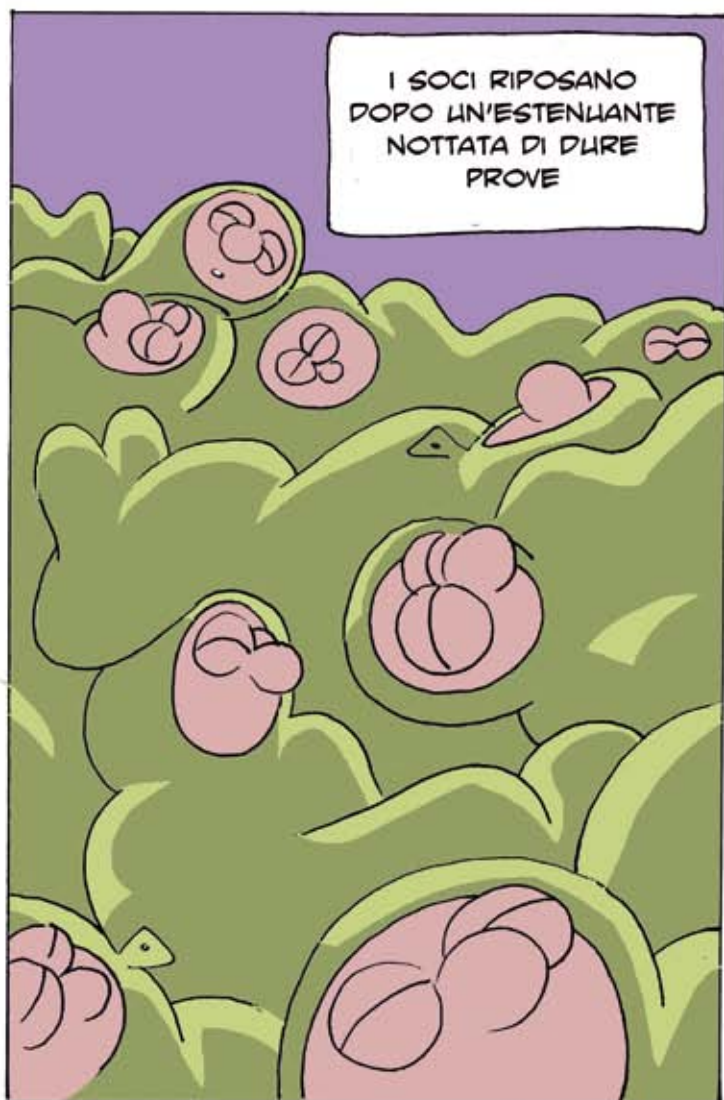
O PEGGIO ANCORA
A SOCCOMBERE!

ANDIAMO ORA A COLLEGARCI
CON L'AREA OPERATIVA DOVE
SI STANNO PREPARANDO LE
BASI PER UN PIANO
RIVOLUZIONARIO
DI EMERGENZA:
LINEA ALLA CENTRALE!!!

SORGE UNA NUOVA ALBA
SUL CAMPO ADDESTRAMENTO
DELLA CENTRALE OPERATIVA...



I SOCI RIPOSANO
DOPO UN'ESTENUANTE
NOTTATA DI DURE
PROVE



MA QUALCUNO
HA ANCORA
LA FORZA DI
SOGNARE



SECONDO VOI
COSA SOGNA
UN SOCIO DI
OGGI?

VENDERE LA PROPRIA
AZIENDA



VIVERE IN UN
PAESE CALDO

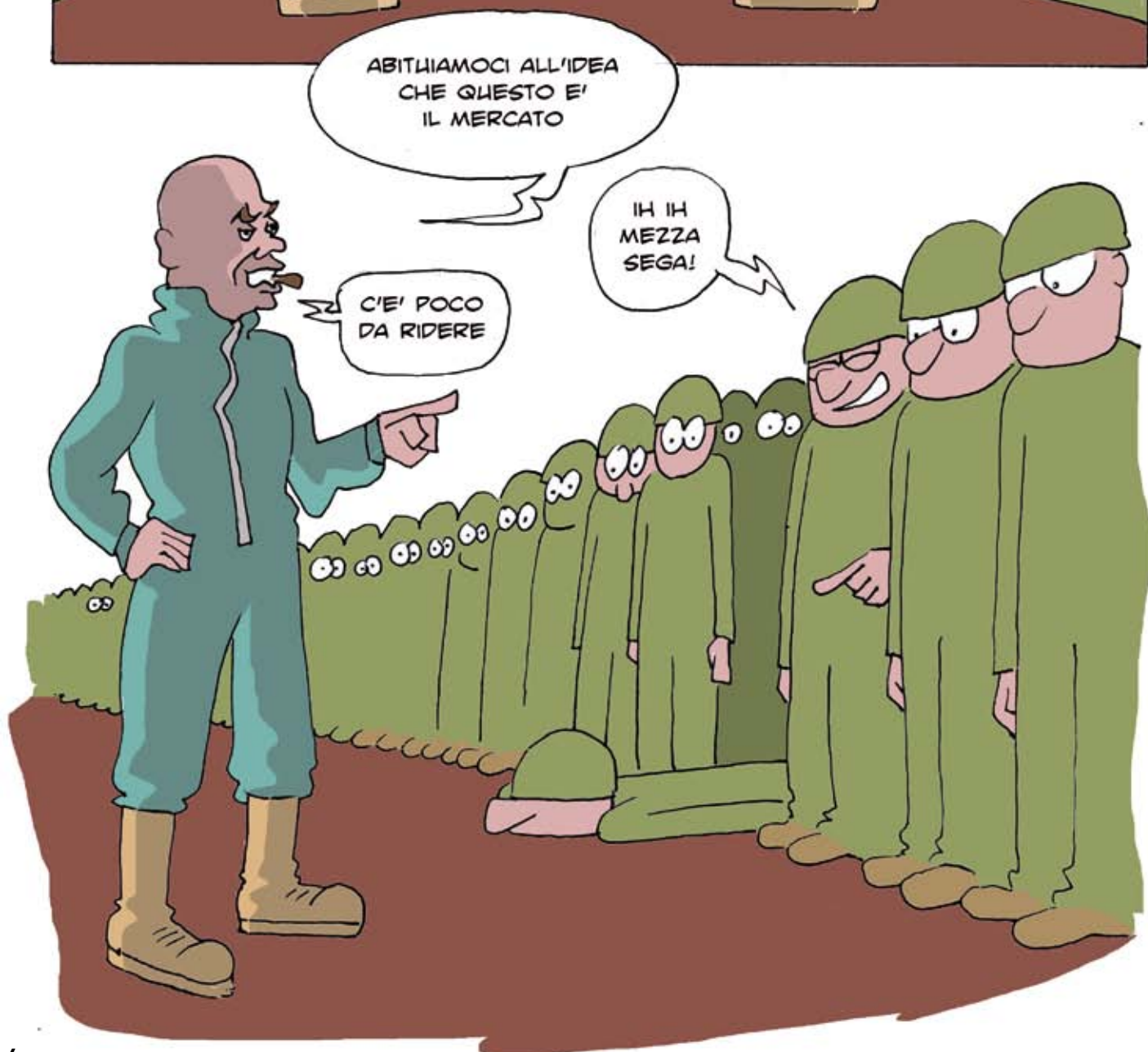
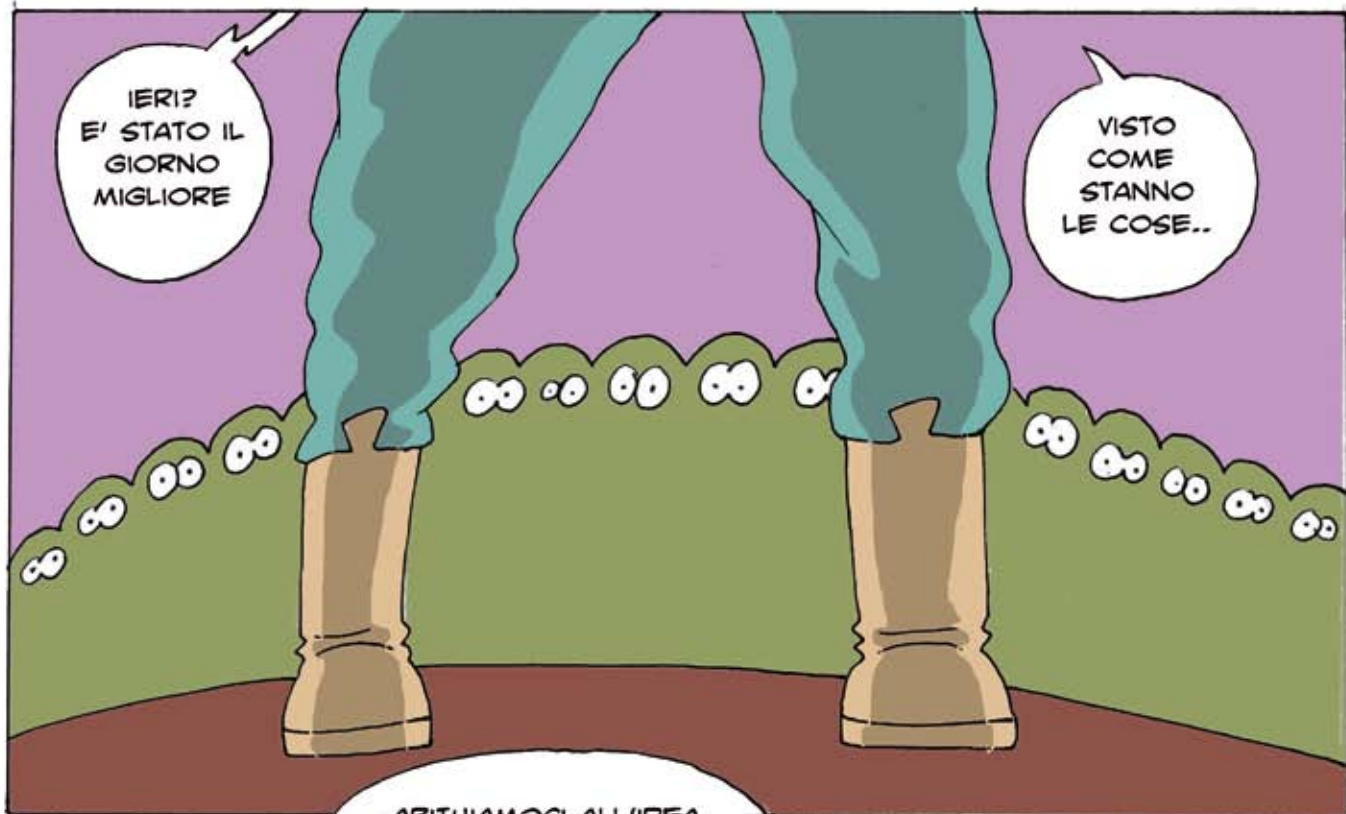


..IL PROBLEMA
E' CHE QUESTO
SOGNO LO
FANNO PURE
I SUOI
COLLEGI



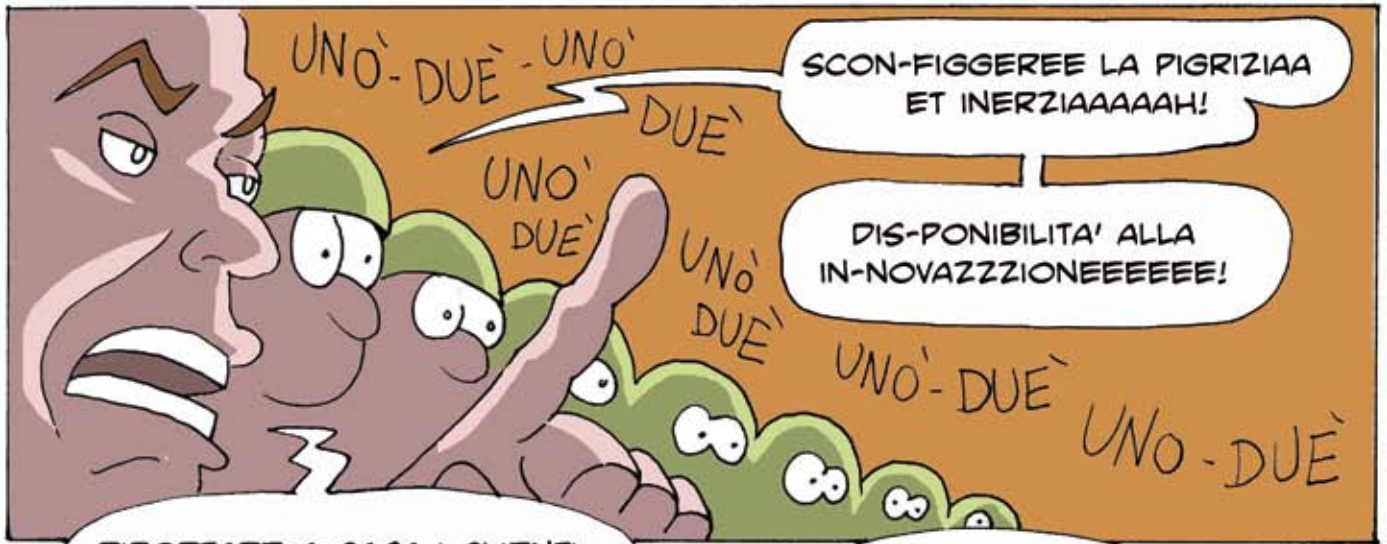
UFF..
MA SIAMO ANDATI
A DORMIRE SOLO
DUE ORE
FA'!!!!







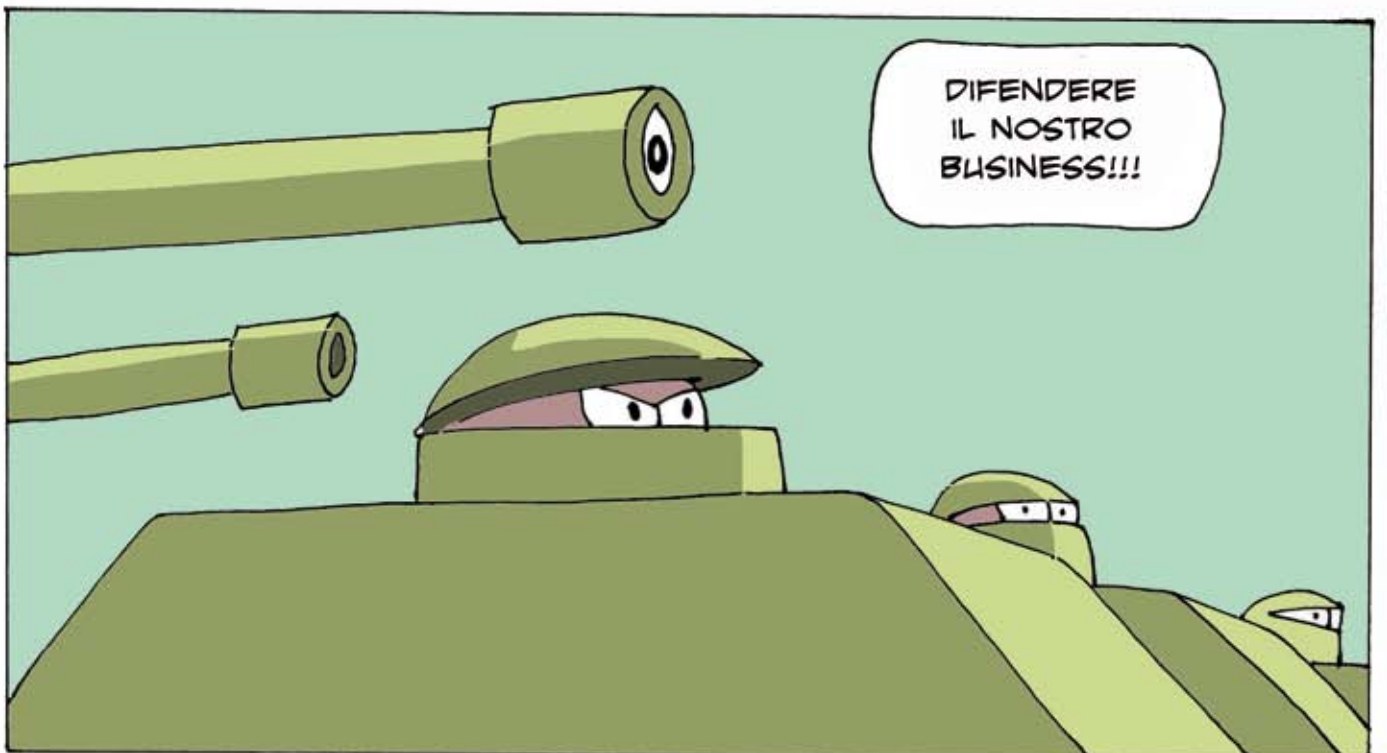




RIPORTARE A CASA I CLIENTI
CHE ABBIAMO PERSO!

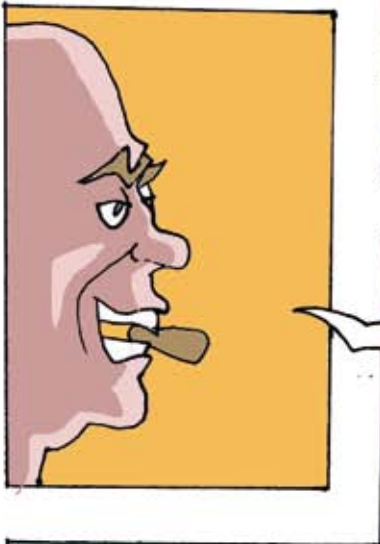


QUELLI CHE
SI SONO SMARRITI






SO BENE
CHE DENTRO
OGNUNO DI NOI
CI SONO
DUE ANIME



E CHE ALCUNI DI VOI DICONO CHE
IL FATTURATO E I RICAVI STANNO CAMMINANDO
ALL'INDIETRO E TEMONO CHE LA MAREA NERA
LI SOMMERGA

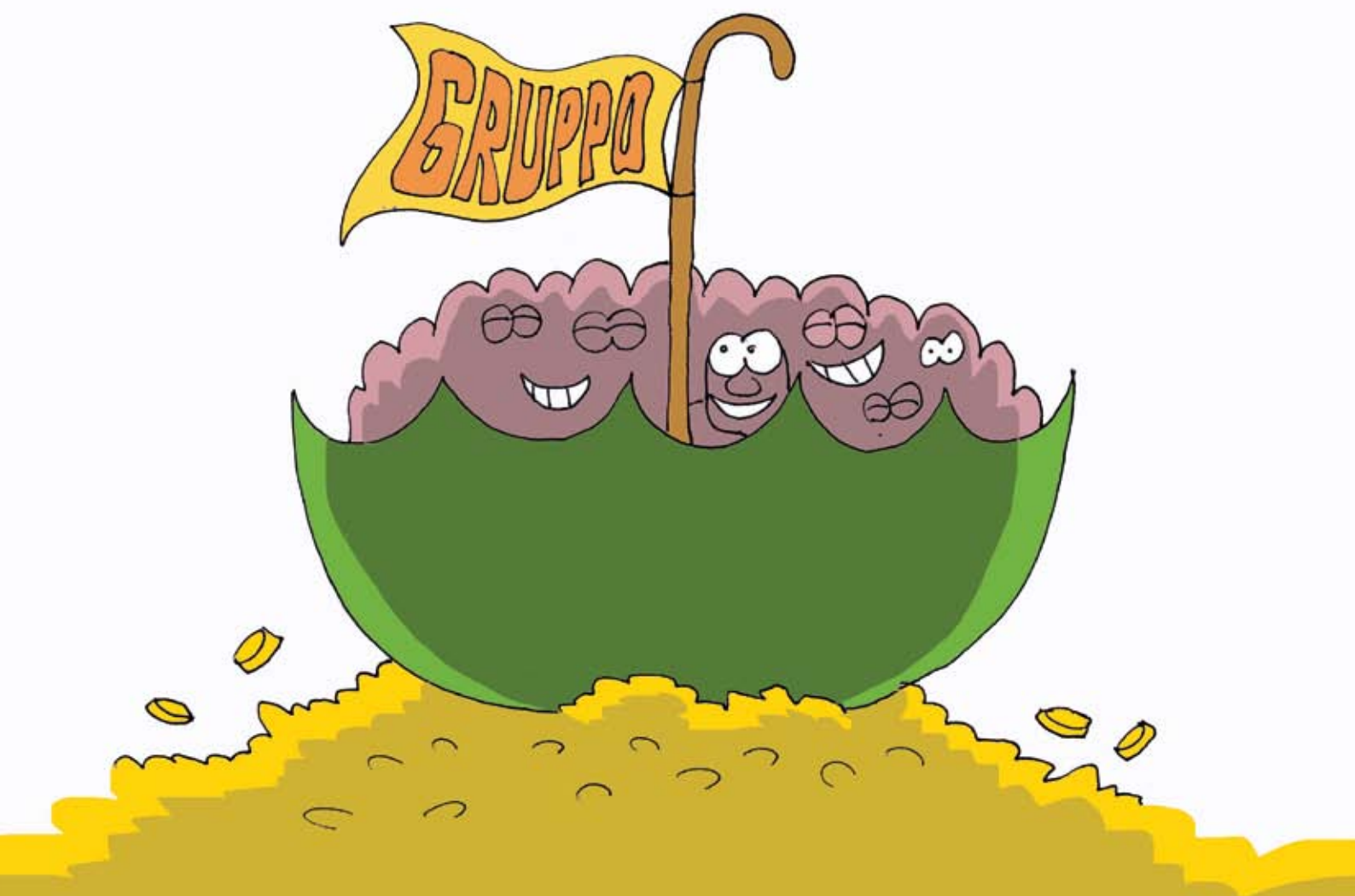


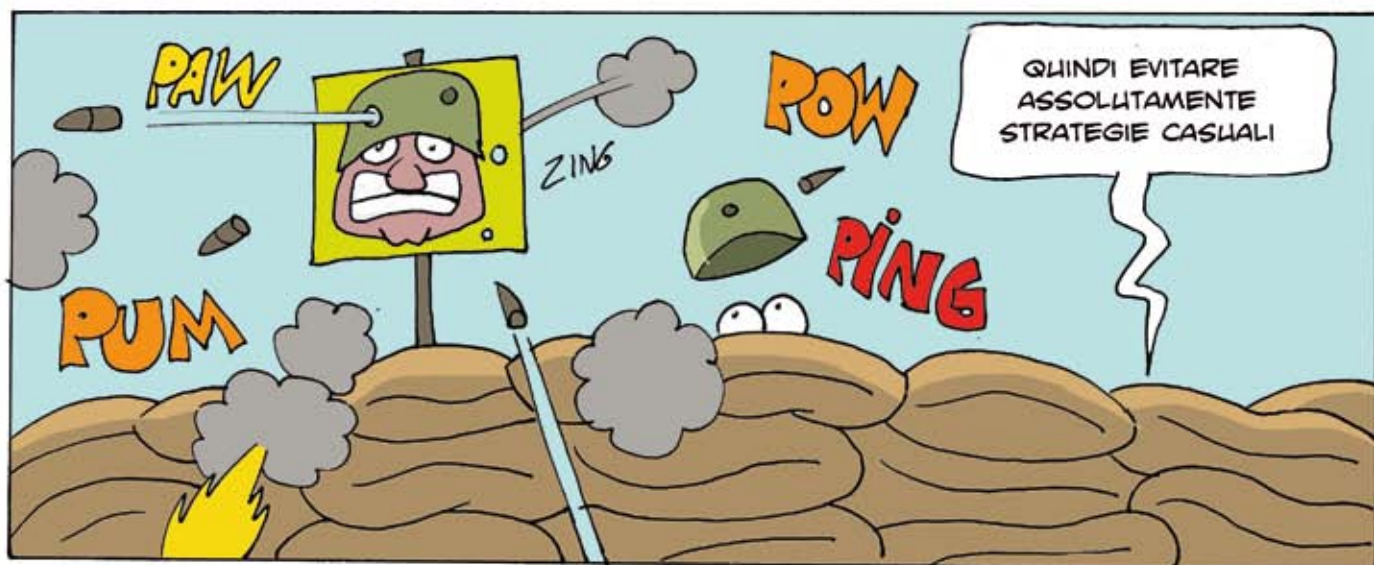
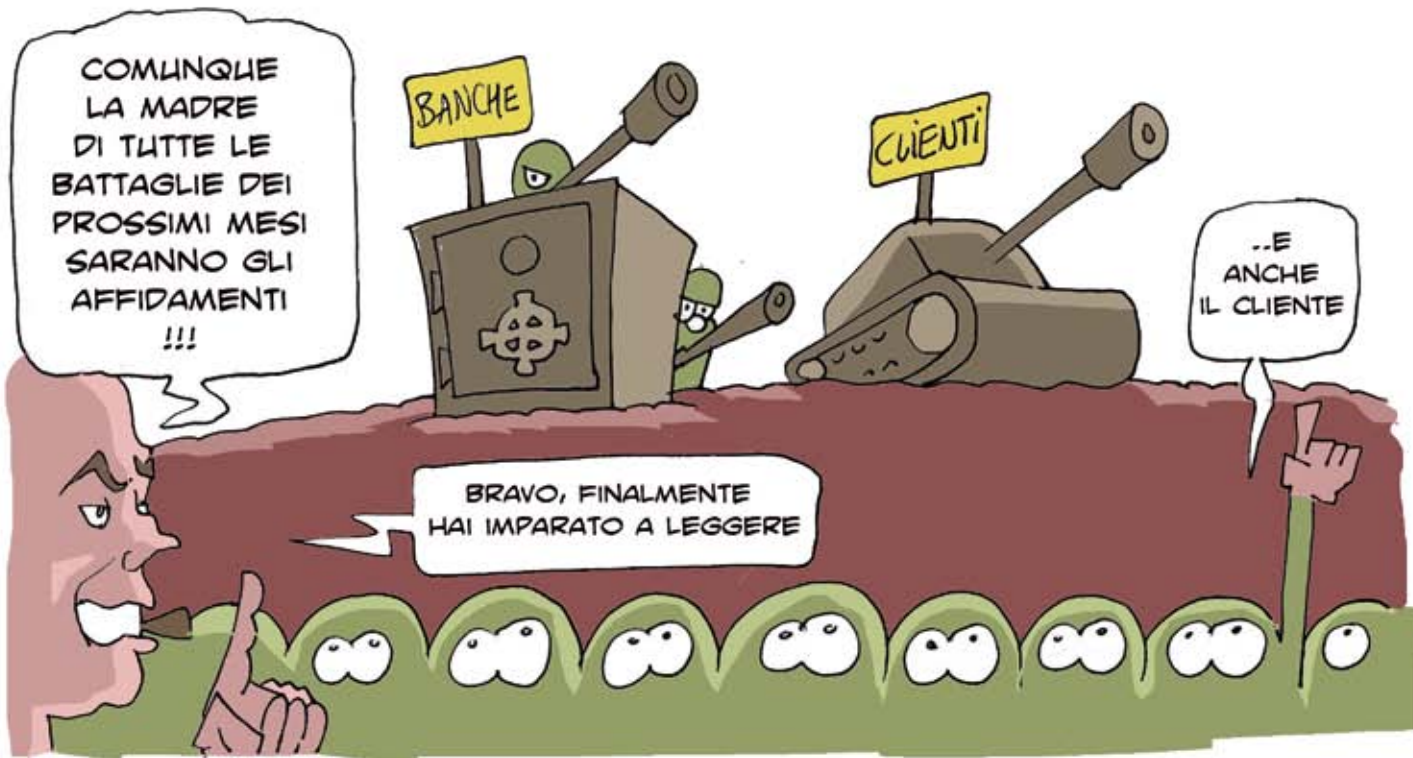


MA SE SIAMO QUI, SIGNIFICA
CHE NON VOGLIAMO ACCETTARE
COMPROMESSI CON LA PAURA

..MA BILANCIARE TUTTI
I FATTI CONCRETI E
TUTTE LE POSSIBILI
SOLUZIONI

SOLUZIONI CHE NOI DEL GRUPPO POSSIAMO PRESTARVI
O, PER MEGLIO DIRE, REGALARVI CON GLI STRUMENTI NECESSARI PER
SORPASSARE LA CRISI







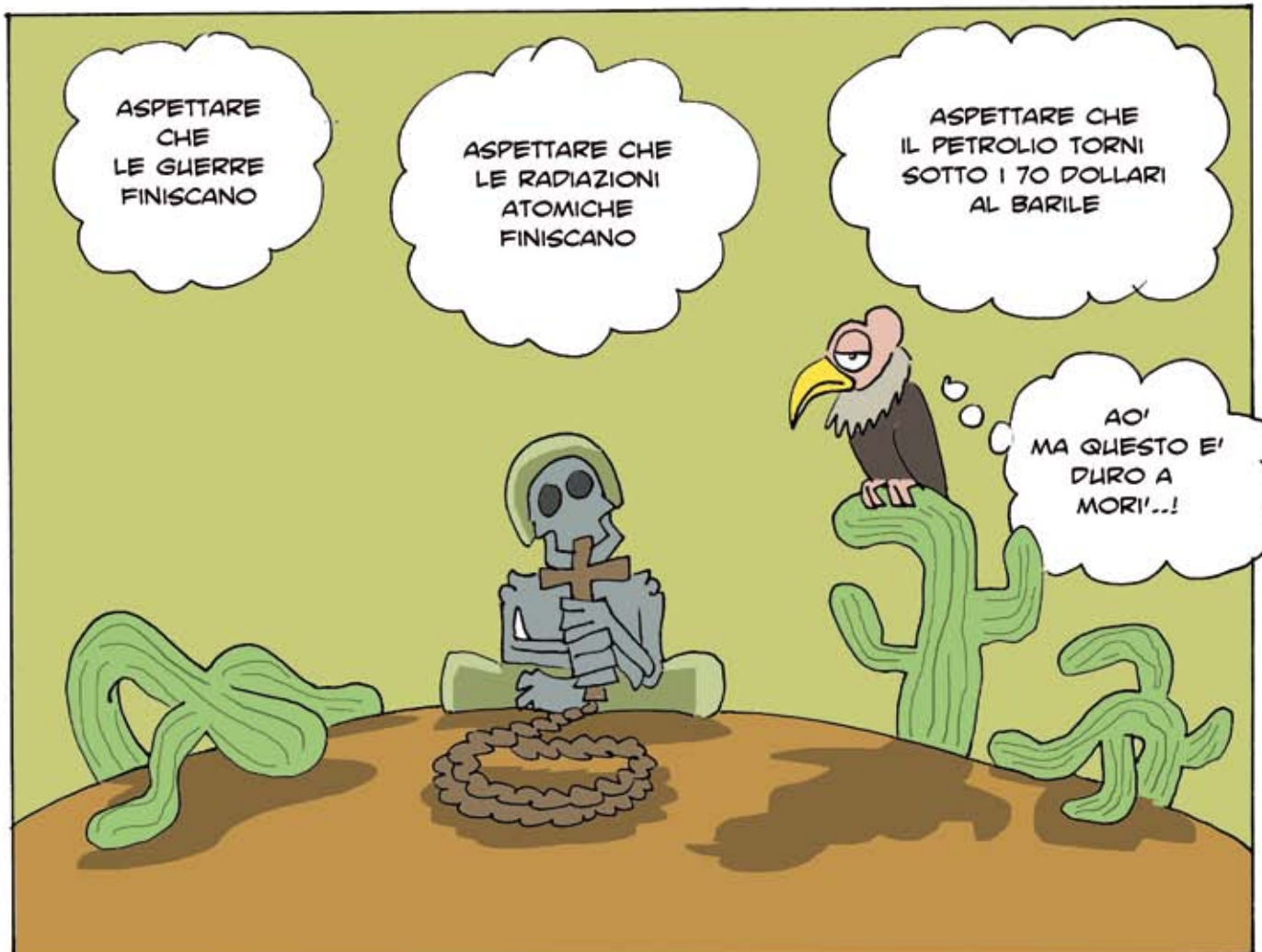
SON FINITE LE SMANIE
DI ACQUISIZIONE E LE
MANIE DI CREARE DUE
O PIU' POLI PER
COMANDARE
IL MERCATO

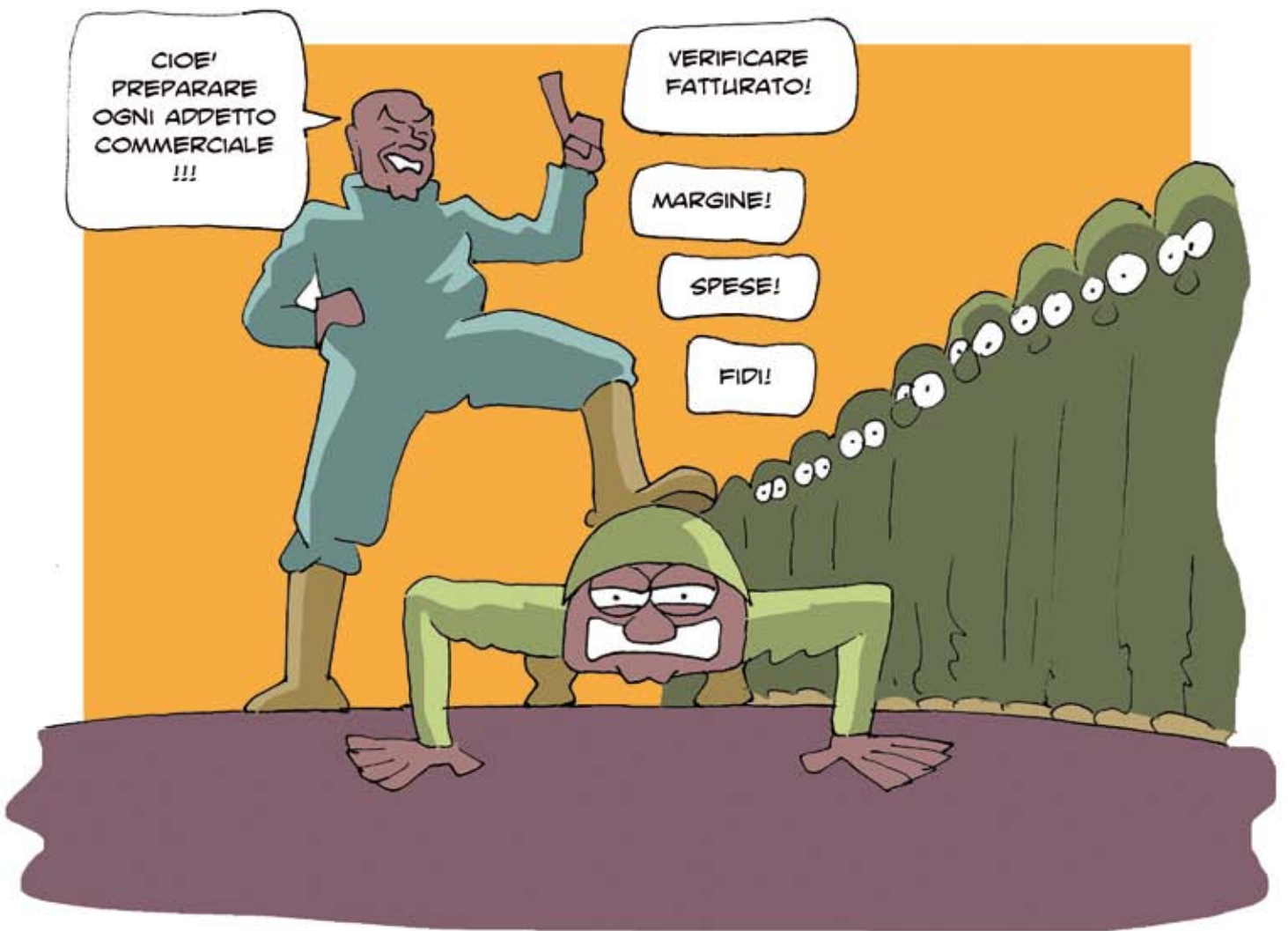
DOBBIAMO RITAGLIARCI
L'ESATTO SPAZIO
CHE SERVE ALLE
NOSTRE AZIENDE



PER TRAGHETTARE
I NOSTRI SCAMBI
OLTRE IL 2013

ANNO MAGICO
IN CUI DOVREBBE
RIPARTIRE
L'ECONOMIA!







FACILE A DIRE, MA IO A FURIA DI FARE TAGLI SUL PERSONALE, GUARDA COME MI SONO RIDOTTO!!



SE RISCHIAMO C'E' SEMPRE LA PAURA DI NON INCASSARE!



SE NON RISCHIAMO, CI MANCANO I FATTURATI E I RICAVI PER COPRIRE LE SPESE!!!

E' L'ETERNO DRAMMA CHE TIENE SEMPRE SOTTO PROCESSO COSTANTEMENTE LE NOSTRE AZIENDE!!!

STOP!
E' PRESTO
PER I DRASTICI
RIMEDI SENZA
RITORNO!!!





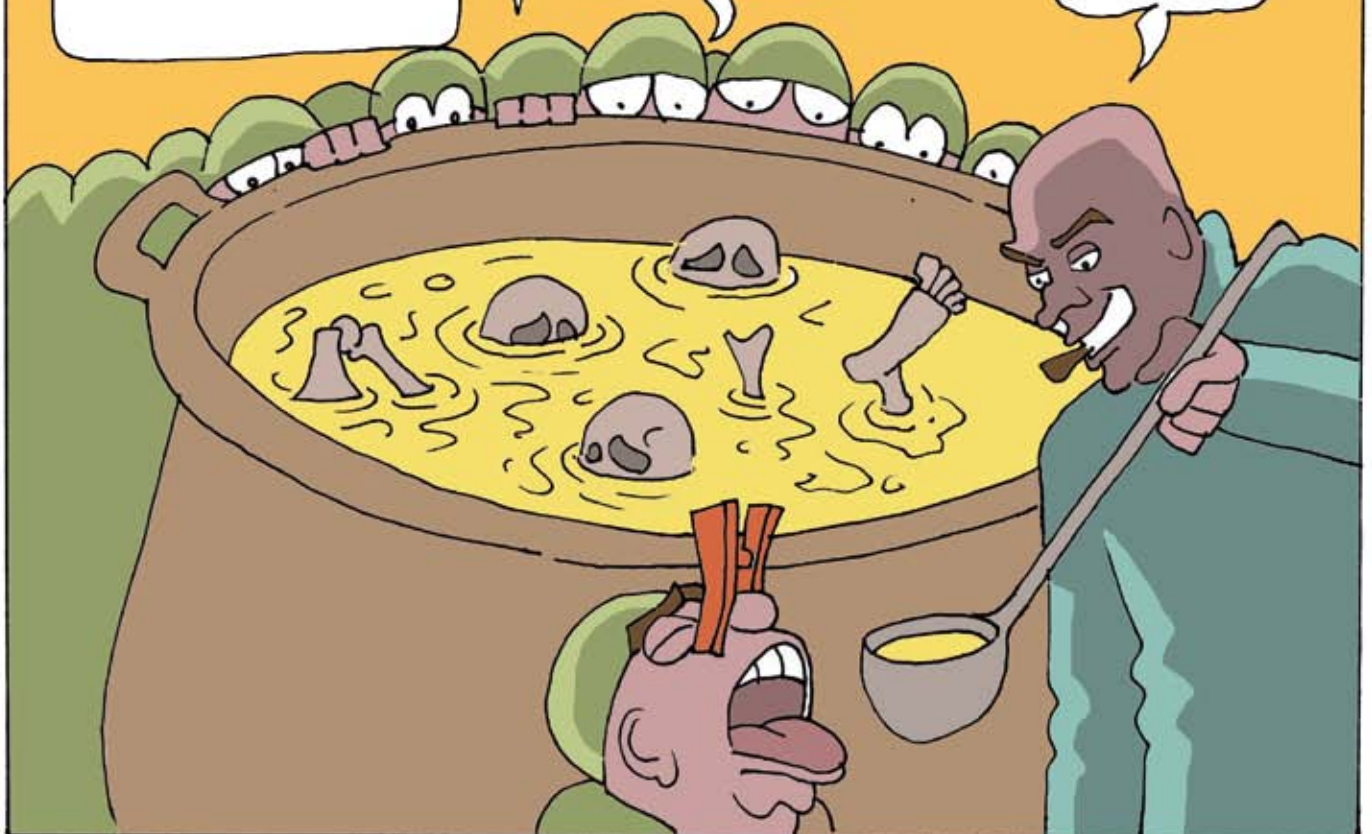
PER I POVERI MANAGER DEI PRODUTTORI DOVE LA DURA LEGGE DELLE MULTINAZIONALI IMPONE SEMPRE PIU' L'AUMENTO

DELL' EBIDTA

SCHIACCIARE TUTTO E TUTTI PUR DI AUMENTARE IL VALORE DELLA PROPRIA AZIENDA!


..E MAGGIORI UTILI PER I PROPRI AZIONISTI!!!

PROPRIO COSI' RAGAZZI!



LA DISTRIBUZIONE.. SE NON TAGLIA TUTTI I GIORNI
NON ARRIVA A FINE MESE

L'INSTALLATORE..
SE NON FA
LE SCELTE GIUSTE
RISCHIA ANCHE
LUI IL DEFAULT



PRENDETE COSCIENZA CHE
QUESTO E' IL MERCATO E
CHE I BEI TEMPI, COSI'
COME LI ABBIAMO VISSUTI
NON TORNERANNO PIU'



LE BANCHE
HANNO APERTO
I RUBINETTI MA SONO
PIU' DIFFIDENTI E
PIU' ATTENTE
AL CONTROLLO DELLE
NOSTRE AZIENDE

E FORSE
COME
AL SOLITO
DANNO I SOLDI
DOVE CE NE
SONO GIA'

QUINDI SERVONO
SEMPRE PIU'
GARANZIE





SE IL GRUPPO MI CERTIFICA IL PREZZO DEL PRODUTTORE SIGNIFICA CHE PAGA MENO

VOGLIO DI PIU'!!!!

ALLORA PERCHE' ACCONTENTARMI ?!?



POVERA PECORELLA SMARRITA...

PERCHE' TI OSTNI A VEDERE IL TORBIDO LA' DOVE INVECE C'E' LUCE?

ANCORA NON HAI CAPITO?





NOI DEL GRUPPO NON SIAMO DEI
COMMERCIANTI...NON SIAMO GROSSISTI
MA SVOLGIAMO UN SERVIZIO PER VOI
E PER CONTO DEL PRODUTTORE
IL QUALE CI RICONOSCE UN RUOLO
PER LE ATTIVITA'
PROMOSSE



OWIAMENTE QUANDO OTTENIAMO
CONDIZIONI PIU' FAVOREVOLI
CERCHIAMO DI GIRARVELE AL DI LA'
DELLA LOGICA DELLA CERTIFICAZIONE
DEL PREZZO

CERCANDO
LA VOSTRA
COMPLICITA'
E QUELLA
DEL PRODUTTORE
IL QUALE
IN DIVERSE
OCCASIONI CI
PERMETTE
DI CONCEDERE UN
PREZZO MINIMO SU
DETERMINATE ZONE
O PARTICOLARI
SITUAZIONI



GIA'..

MA TU
CHE NE
SAI?

CHE NE SAI
DI QUELLO CHE
DOBBIAMO
PASSARE
PER STARVI
SEMPRE
PIU' VICINO?



NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI
CON UN MERCATO SULL'OTTOVOLANTE
CI SIAMO IMPEGNATI AL MASSIMO
PER DARVI STABILITA'
SUI PREZZI



TUTTI I GIORNI RISPONDIAMO
A RICHIESTE DI CANTIERI,
EXTRASCONTI

E NONOSTANTE IL
PRODUTTORE ABBA
FATTO AUMENTI IMPORTANTI
(NON APPLICATI DA NOI)



SIAMO SPESSO
RIUSCITI A
CONCEDERVI SCONTI
CHE SULLA CARTA
NON AVREBBERO
AVUTO LOGICA

ALLORA MI CHIEDO: PERCHE' IN QUESTO PERCORSO NON SIAMO TUTTI ALLEATI?
E COM'E' POZZIBBBILE?!?

SEMBRA CHE GIOCHIAMO IN
SQUADRE DIVERSE

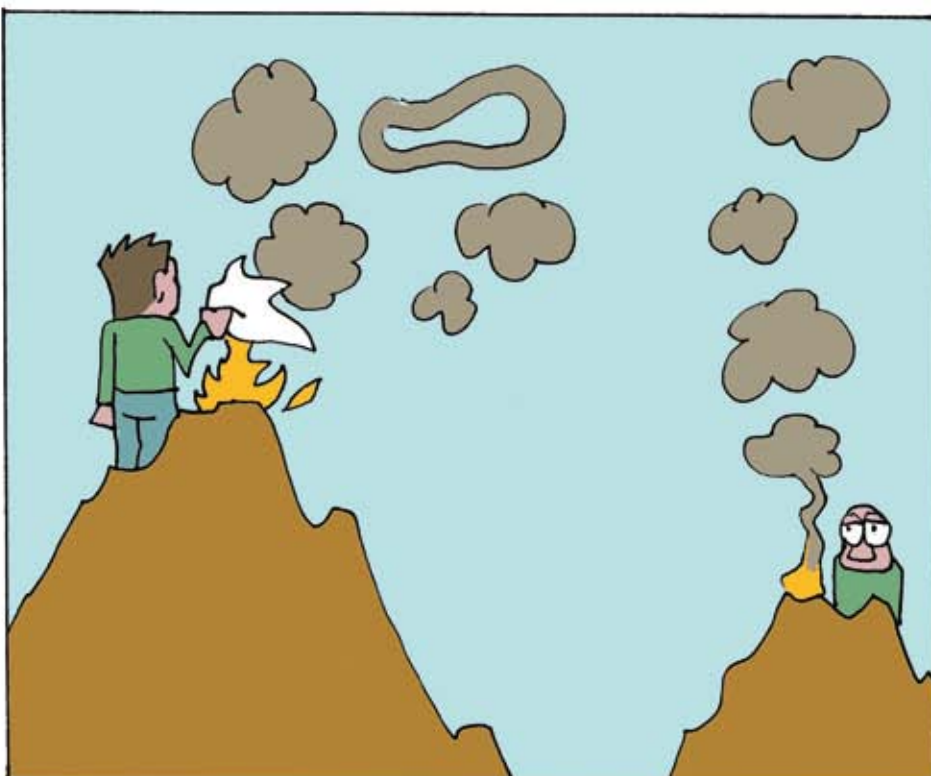
MENTRE INVECE
SIAMO IN UN UNICO
GRUPPO



PERCHE' CONTINUO
A VEDERE GROSSISTI
BISOGNOSI DI
CONSULENZA SUL
PRODOTTO?
CHE VENDONO IN BALIA
DEL PREZZO..
SENZA IL GIUSTO
MARGINE..



PERCHE' CONTINUO
A VEDERE SOCI
CHE HANNO POCHE
RELAZIONI CON
GLI AGENTI DI ZONA?



PERCHE' CONTINUO A VEDERE GROSSISTI CHE SI LIMITANO AD ASPETTARE IL CLIENTE AL BANCO?

..
CLIENTE CHE
FORSE NON
TORNERA'
PIU'...



SEMPLICEMENTE PERCHE' NON GLI HANNO CONCESSO CHE UNO O DUE INCONTRI ALL'ANNO..

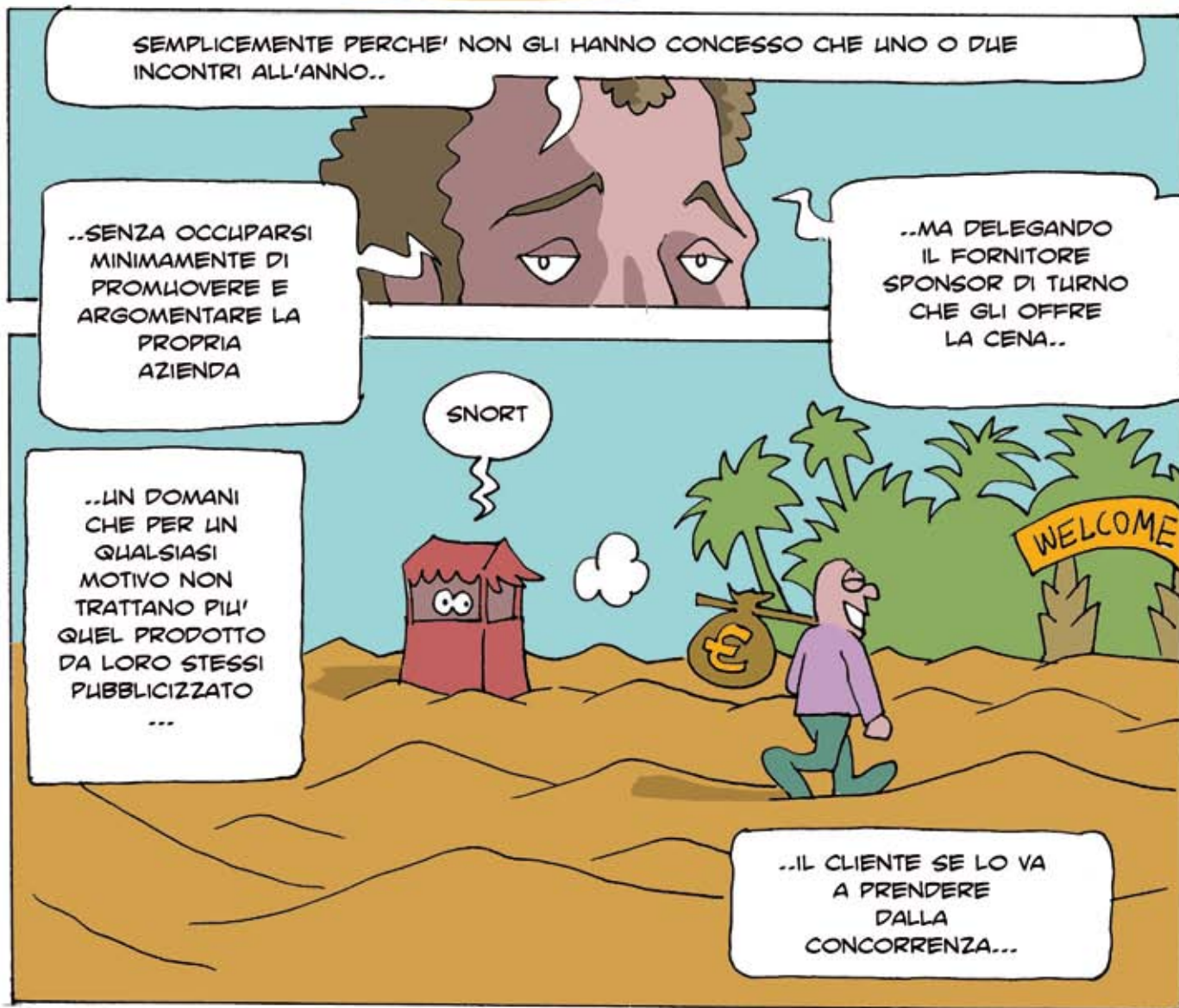
..SENZA OCCUPARSI
MINIMAMENTE DI
PROMUOVERE E
ARGOMENTARE LA
PROPRIA
AZIENDA

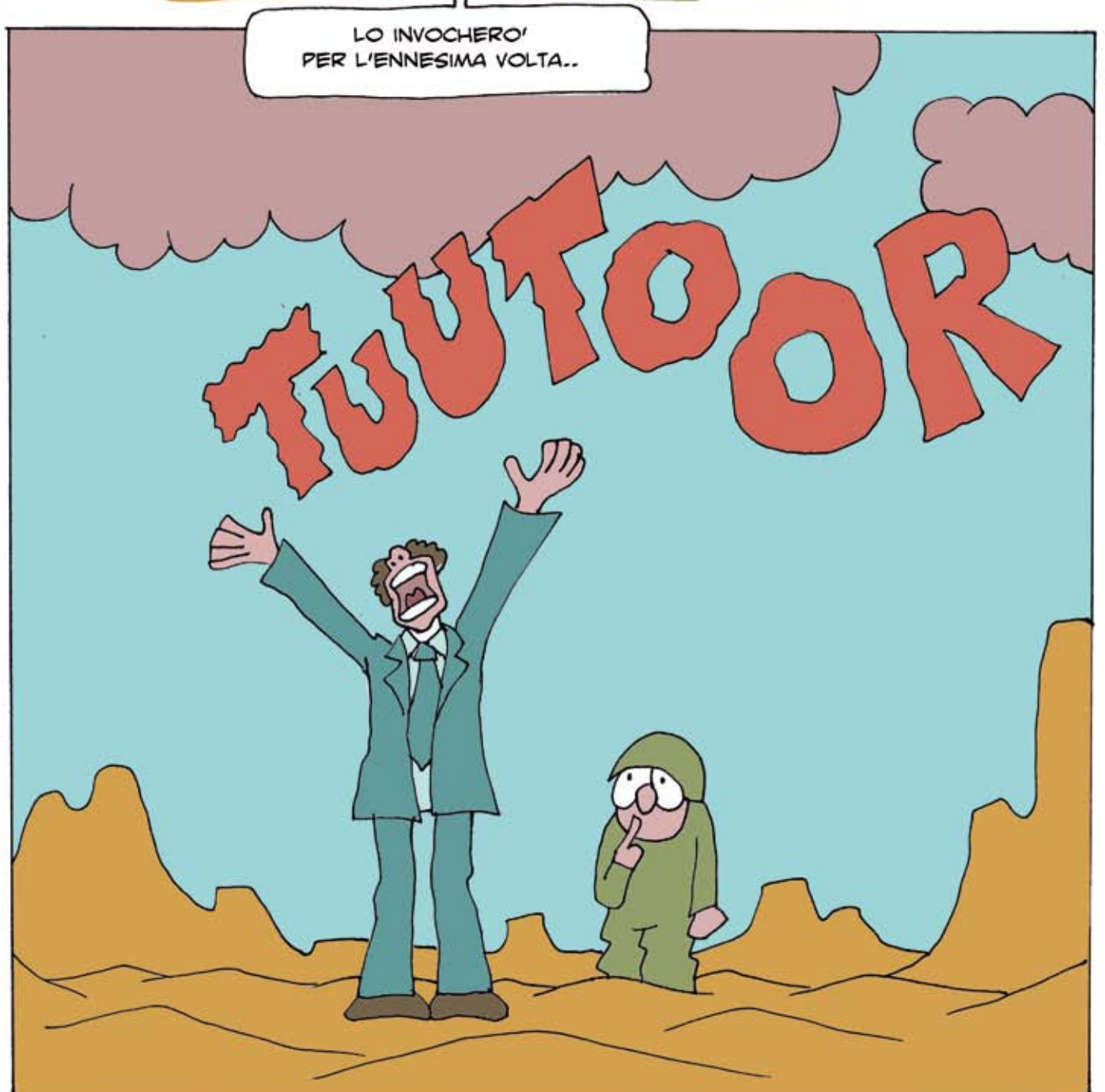
..MA DELEGANDO
IL FORNITORE
SPONSOR DI TURNO
CHE GLI OFFRE
LA CENA..

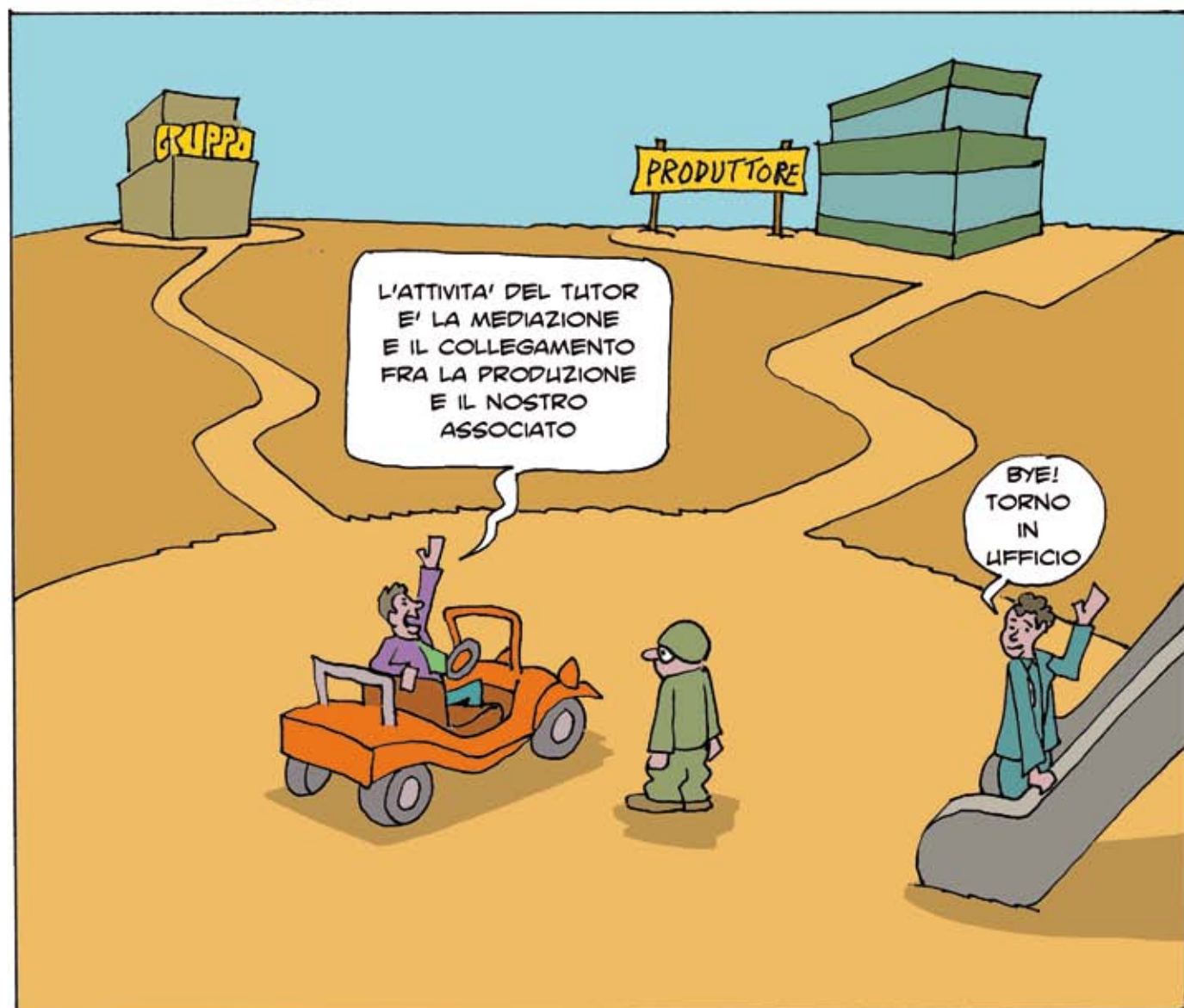
SNORT

..UN DOMANI
CHE PER UN
QUALSIASI
MOTIVO NON
TRATTANO PIU'
QUEL PRODOTTO
DA LORO STESSI
PUBBLICIZZATO
...

..IL CLIENTE SE LO VA
A PRENDERE
DALLA
CONCORRENZA...









ED E' QUESTO CHE FA LA DIFFERENZA!
LA POSSIBILITA' DI INTERAGIRE CON LO STRUMENTO CATALOGO
E LA POLITICA COMMERCIALE
CHIAVI IN MANO



E ALLORA BASTA CON QUELLA MALSANA ABITUDINE DI RAGIONARE IN TERMINI DI RICARICO FORFETTARIO CHE SOTTOSTIMA I TUOI RICAVI E FA PERDERE DI VISTA I COSTI!!!!

SALI A BORDO AFFILIATO!

E SE I PRODOTTI TRATTATI DAL GRUPPO SONO ALTERNATIVI AI MARCHI CHE GIA NOI USIAMO E CONSIDERIAMO CONCORRENZIALI? NON E' MICA FACILE CAMBIARE COSI' ALLA LEGGERA!



ED E' ANCHE PER QUESTO CHE ESISTE IL TUTOR



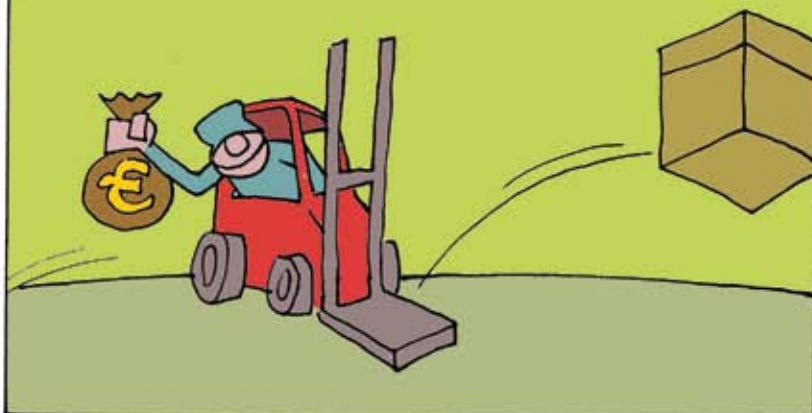
AD ESEMPIO PENSA SE INVECE RIESCI AD INSERIRE UN MARCHIO NUOVO CHE COSTA DI PIU'..VENDENDO LO STESSO NUMERO DI PEZZI QUANTO MA QUANTO MA QUANTO VANTAGGIO RICAVI!!!!!!



ALTRA ATTIVITA' CHE SVOLGO
RIGUARDA LA CANTIERISTICA



CIOE' AIUTARVI AD ACQUISTARE NELLA LOGICA
DELLE QUANTITA' FINALIZZATE AL CANTIERE
CON SCONTI MIRATI, COMPRANDO
IL PIU' POSSIBILE SUL VENDUTO



IN QUESTO CASO E' IL FORNITORE
CHE DEVE INTERVENIRE DANDOVI
UNO SCONTO ULTERIORE DAI
PREZZI GIA' CERTIFICATI



PREVIA RICHIESTA ALL'UFFICIO
COMMERCIALE DEL GRUPPO



CHE A SUA VOLTA DOVRA'
CHIEDERE ALL'AGENZIA
DI ZONA DEL PRODUTTORE



CREDETEMI, SONO CENTINAIA
LE TELEFONATE CHE CI PERVENGONO
TUTTI I MESI







INTANTO SUL MARE APERTO
LA FAMOSA ARCA NAVIGA
SENZA SOSTA...

COMANDANTE!
HO APPENA AVISTATO
UN'IMBARCAZIONE DI
CLANDESTINI

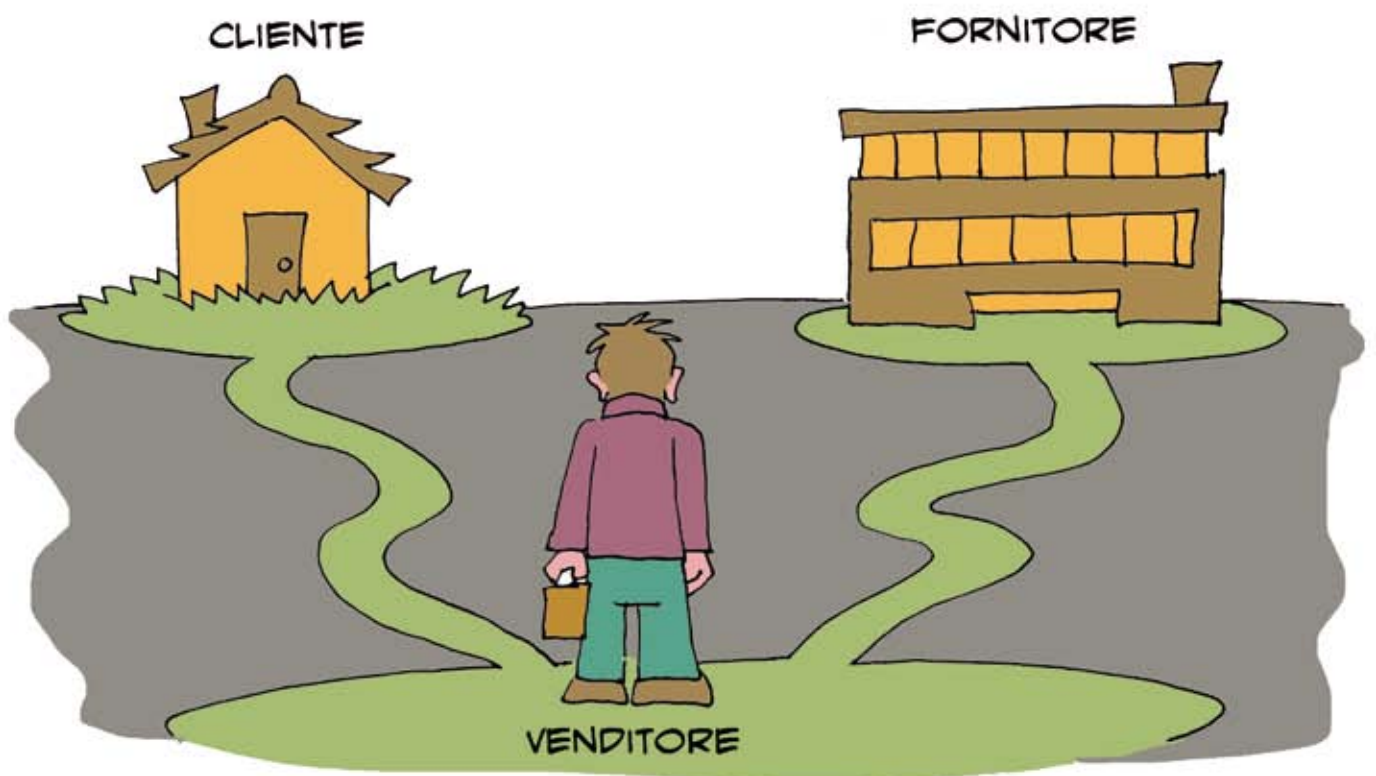
FAMMI DARE
UN'OCCHIATA

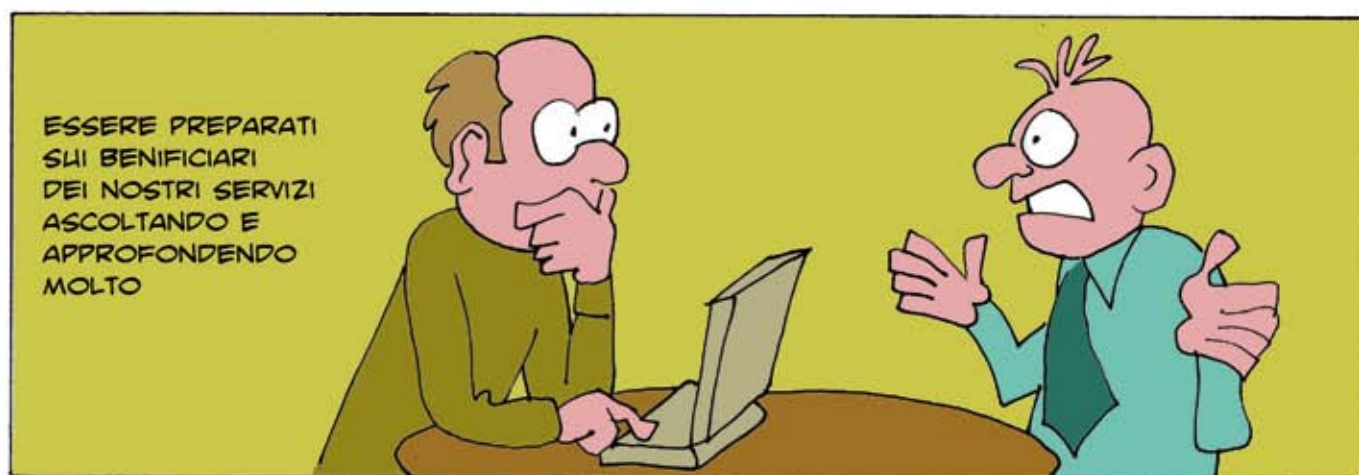
NO, QUESTI PER FORTUNA
UNA CASA CE L'HANNO
ANCORA

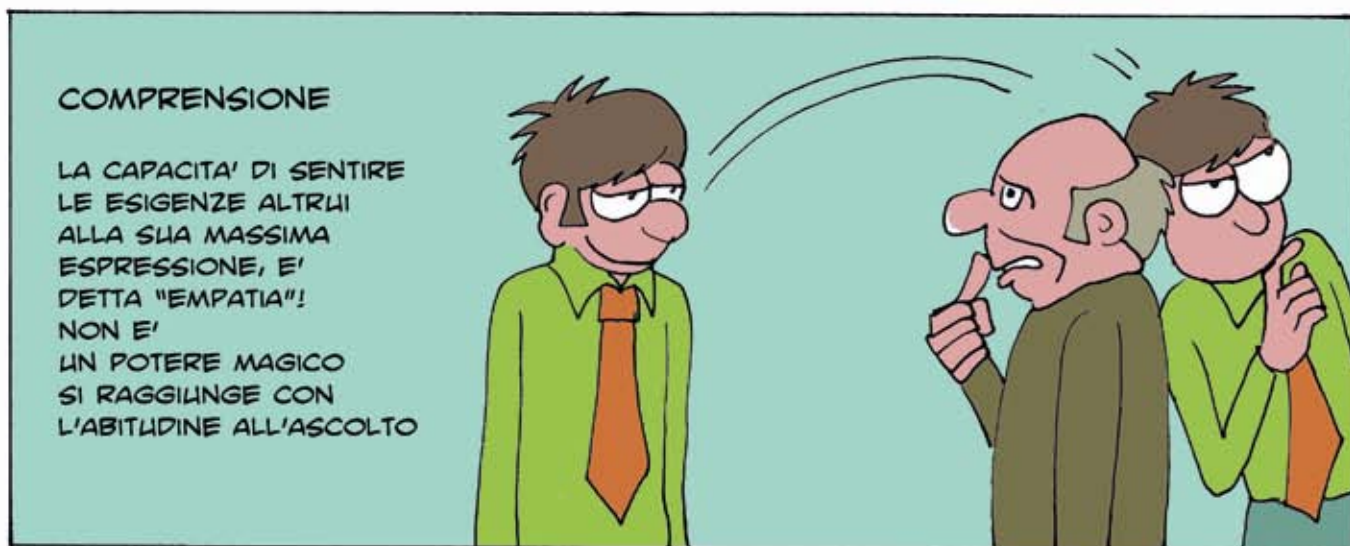
MA FANNO
UN MESTIERE
BALORDO

SEMPRE IN GIRO
DALLA MATTINA
ALLA SERA

SONO I VENDITORI!
ANDIAMO A RACCOGLIERLI
PRIMA CHE SI PERDANO
DEFINITIVAMENTE







CORAGGIO

GUIDATE IL
CLIENTE VERSO
I VOSTRI OBIETTIVI
SENZA TIMORE
DI ESALTARE IL
VOSTRO BRAND
E LE CERTIFICAZIONI
DI QUALITA' ESEGHITE



INFINE
NON PER ULTIMA
LA
COSCENZA

LA FORZA MORALE
DEL VENDITORE

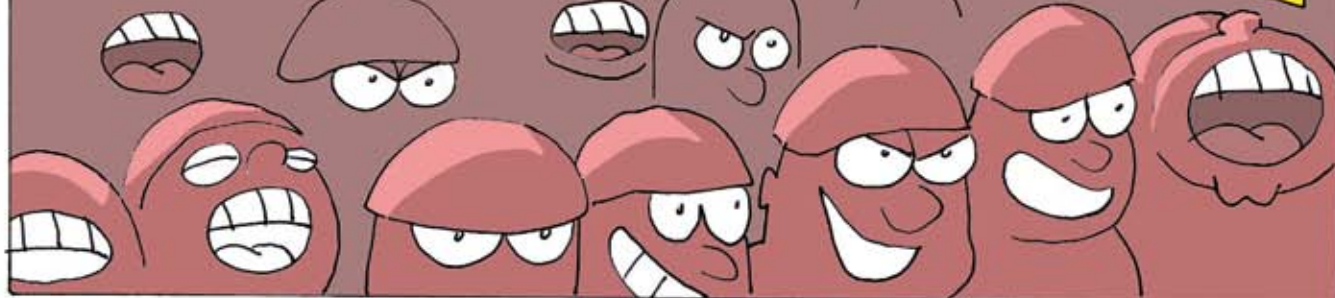
PAROLA D'ORDINE
ONESTA'

MANTENETE GLI
IMPEGNI PRESI

FATE LEVA SULLA
VOSTRA ETICA E
QUELLA DELL'AZIENDA
CHE RAPPRESENTATE

A PARTIRE DA QUESTO
MOMENTO
AL LAVOROOOO

SÌ SSSIGNOREEEEE



IN COLLEGAMENTO DIRETTO DAI
MONITOR DEL CAMPO ADDESTRAMENTO
I SOCI OSSERVANO L'AVANZATA DEI
NUOVI VENDITORI

CHE
NE DITE?

CERTO!

IL MONDO DEI
VENDITORI
STA CAMBIANDO

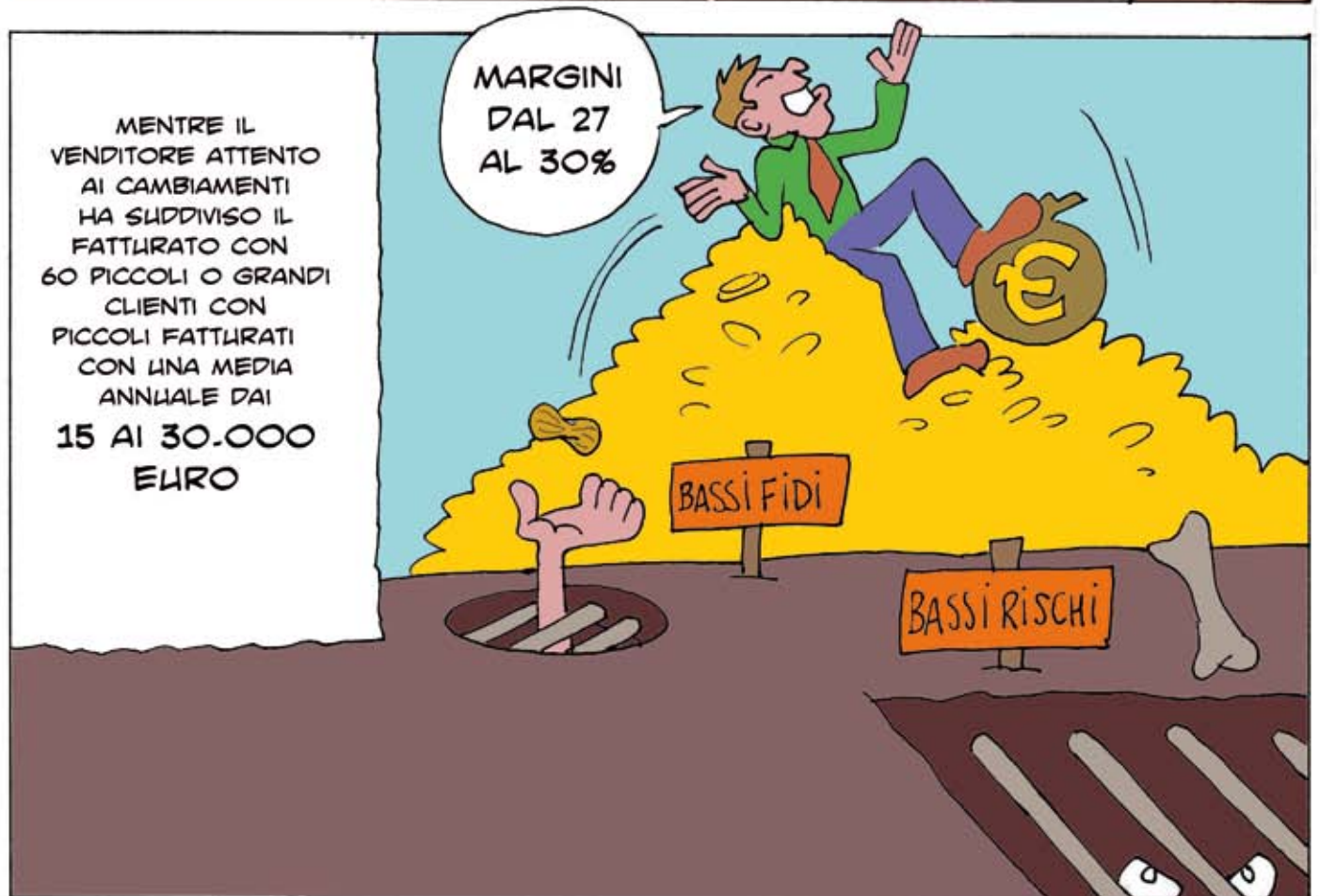
TRE ANNI FA UN VENDITORE MEDIO DEL SETTORE IDROTERMOSANITARIO
GESTIVA 50/60 CLIENTI CON FATTURATI DA 1 MILIONE E DUE

ERA IL MINIMO DI SOPRAVVIVENZA CHE CONSENTIVA DI
GUADAGNARE DAI 40 AI 60 MILA EURO LORDI

GUARDATE OGGI
INVECE COME
SI E' RIDOTTO

NO FIORI MA OPERE DI BENE

TRA 600 800 MILA



A PROPOSITO DI VENDITA...
PREVISIONI SULL'ANDAMENTO
DEI PREZZI ALL'INGROSSO E
AL DETTAGLIO FINO AL
31 DICEMBRE 2011?

ECCO

SEE!

GIUSTO!
CHE SI
DICE?

TASTO
DOLENTE
CARI
SOCI

IL 2010 E' STATO
L'ANNO PEGGIORE
DEGLI ULTIMI 20
SUL FRONTE DEI
PREZZI

L'AUMENTO DEL
PETROLIO HA INCISO
SULLE MATERIE
PLASTICHE E POLIMERI

E BUONA PARTE
DEI METALLI

REGGERE PER 12 MESI
CI E' COSTATO FATICA

SOLDI E CENTINAIA
DI TRATTATIVE CON
I FORNITORI

NON SOLO
IDRAULICA

5

SE DEVO FARE UNA PREVISIONE PER IL 2011
E' UN COMPITO MOLTO DIFFICILE...

SE PREFERITE
VI RACCONTO
DELLE BALLE

IN TUTTA FRANCHEZZA
POSSO ASSICURARVI
CHE CI STIAMO PROVANDO
CON TUTTE LE NOSTRE FORZE

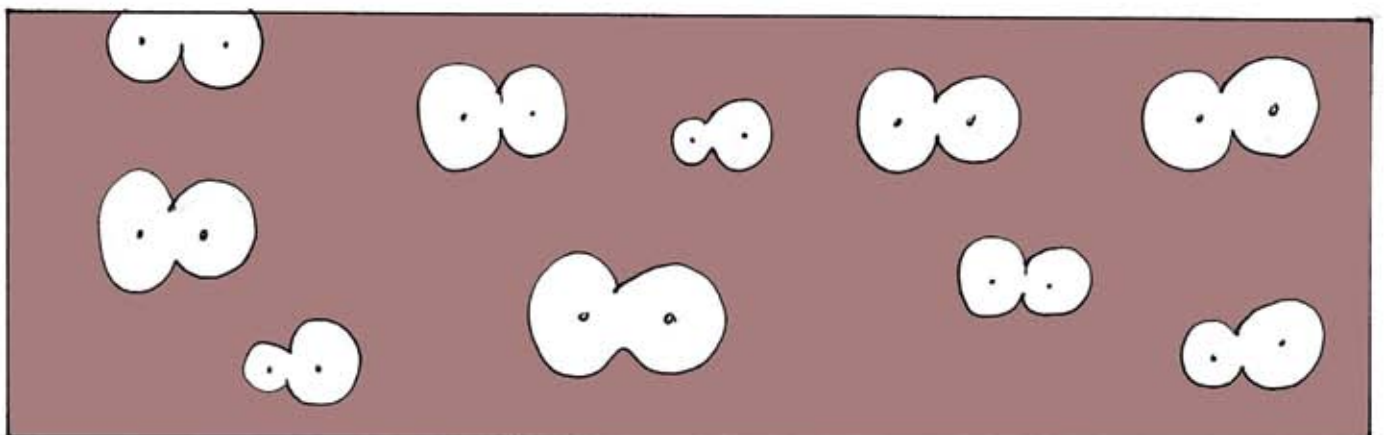
GRUPPO

DIECI ANNI FA VIVEVAMO NELL'UTOPIA CHE SI POTESSE OPERARE SOTTO IL
MARGINE DEL 20% OGGI INVECE...

MEDITATE
SU QUESTI
DATI
CARI SOCI







TUTTO
VERO

CARI
ASSOCIATI

QUESTO POSTO
ESISTE!!!

BENVENUTI IN

OUTLET

ALTRO SISTEMA
DI VENDITA DEL GROSSISTA
IDROTERMOSANITARIO



INFALLIBILE PER
ABBASSARE
LE GIACENZE DI
MAGAZZINO ED
AUMENTARE IL
FATTURATO
!!!





RICAVA DAL
TUO MAGAZZINO
O SHOW ROOM
100/200 MQ

ECCO LA TUA LOCATION..



L'ALLESTIMENTO
NON DEVE AVERE
COSTI SUPERIORI
A 2000 EURO

OBSOLET

MA COME?
MANCO UNA
VETRINETTA?

QUINDI LA MERCE
DOVRA' ESSERE
ESPOSTA PRONTA
ALLA VENDITA E
NON INSTALLATA
COME NELLE
NORMALI
SHOW ROOM
CHE SIAMO ABITUATI
A VEDERE



NO..
POSIZIONA I
PRODOTTI
SU PALLET
OPPURE SU
GRANDI
TAVOLATE
FATTE IN
CASA

USA ARGUZIA
NELL'ALLESTIRE
I PRODOTTI

E CHE
FACCI?

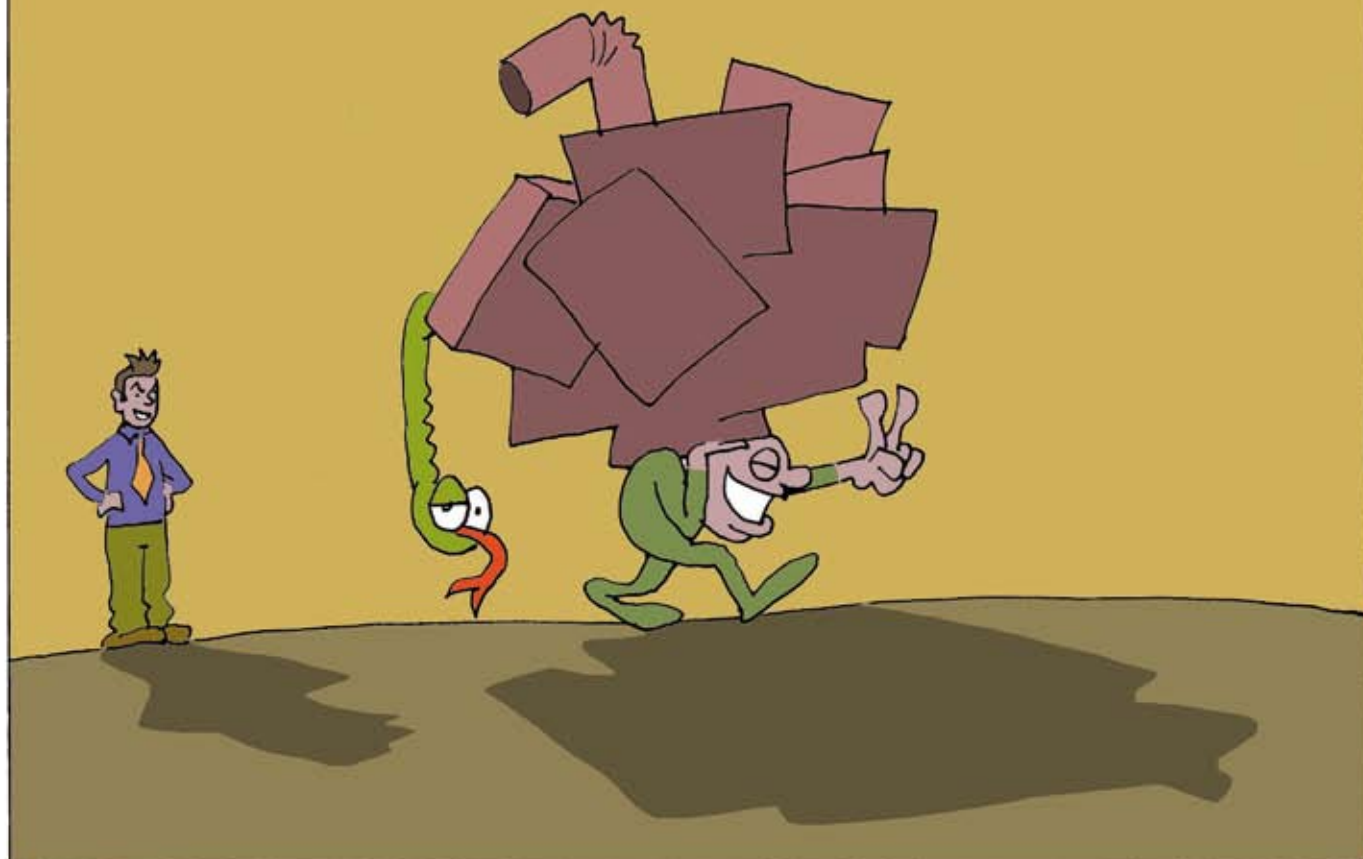
DEVE ESSERE
TUTTO PRONTO
DA COMPRARE
PRENDERE
E
PORTARE
VIA



LE STESS E LOGICHE DI VENDITA SI POSSONO TRASFERIRE AL PERSONALE DA BANCO CHE ESPONENDO IN MODO MASSIVO DELLE QUANTITA' DI PRODOTTI OBSOLETI A PREZZI SUPER SCONTATI, CI PERMETTONO DI SMALTIRE LE NOSTRE SCORTE FERME



IN SHOW ROOM PUO' CAPITARE CHE VENDIAMO AD UN CLIENTE CON UNO SCONTO MINORE RISPETTO LA CONCORRENZA (QUINDI MAGGIORE MARGINE PER NOI) PER COMPENSARE LO SCONTO ED ESSERE UGUALMENTE CONCORRENZIALI, CHE FACCIAMO? GLI APPIOPPIAMO IN ABBINAMENTO UN PO' DI ACCESSORI DI COMPLETAMENTO PRENDENDOLI DALL'OUTLET



EFFETTI COLLATERALI OUTLET:

IL PASSAPAROLA..



SE UN CLIENTE
RIMANE
CONTENTO
DEGLI ACQUISTI
CI FARA'
SICURAMENTE
UNA BUONA
PUBBLICITA'
CON PARENTI
AMICI E
COLLEGI



SE IL CLIENTE
NON TROVA
QUELLO CHE
CERCAVA IN
OUTLET..



..E SE AUMENTA IL FLUSSO NELLA SHOW ROOM, AUMENTANO PURE LE VENDITE!

PUBBLICITÀ

ABBIAMO SPERIMENTATO DIVERSE SOLUZIONI... ANCHE QUI, ATTENTI A NON BUTTARE VIA I SOLDI



MONITORATE I RISULTATI E SCEGLIETE LA PUBBLICITÀ PIÙ EFFICACE!

NON SPERIMENTATE PIÙ AZIONI PUBBLICITARIE CONTEMPORANEAMENTE

OUTLET

CORRETE IL RISCHIO DI NON RIUSCIRE A CAPIRE ESATTAMENTE SE IL CLIENTE È STATO ATTRATTO DA UNA O L'ALTRA SOLUZIONE



NEL NOSTRO CASO I CAMPI CREATIVI CHE HANNO PORTATO MAGGIORE INCREMENTO, SONO STATI SICURAMENTE IL VOLANTINAGGIO ED IL POSIZIONAMENTO CARTELLI PUBBLICITARI SULLA STRADA NELLE DIRETTE VICINANZE DELL'OUTLET



IN CONCLUSIONE VI INVITO AD APPLICARE QUESTO SISTEMA CON ENTUSIASMO E MOTIVAZIONE



PENSATE CARI SOCI CHE IL PRIMO OUTLET IN SEI MESI HA PORTATO A QUADRUPPLICARE IL NUMERO DI INGRESSI SETTIMANALI NELLA SHOW ROOM E HA AUMENTATO LE VENDITE DELLA VENDITRICE SHOW ROOM DEL...

70%



IN PRATICA COME ASSUMERE UN VENDITORE ESTERNO SENZA COSTI DELLO STIPENDIO - AUTO - DIARIA ECC..

SEE!

IL PROBLEMA E' CHE QUALCUNO DI NOI SI E' GIA SVENATO CON LA SHOW ROOM!!!

SVENATOO?
IO ME SO' PROPRIO BRUCIATO ER FATTURATO!!!



I TEMPI D'ORO CON SHOW ROOM ENORMI PIENE DI BOX CON VENDITORI
E VENDITRICI QUALIFICATI PER OGNI BOX 4-500.000 EURO CON
UN INVESTIMENTO MEDIO DEL 9/10%



MARGINI SENZA
LE PIASTRELLE
DEL 37-42%

PROVIGIONI AD INSTALLATORI
ARCHITETTI E TECNICI VARI
DAL 6-8% FINO AD UN 10%
TOTALE

COSTI MEDI DELL'AREA OCCUPATA
COMPRESA PULIZIA, PUBBLICITA',
ILLUMINAZIONE, RISCALDAMENTO
E CONDIZIONAMENTO, CIRCA
120-130 EURO AL METRO QUADRO



PIU' DUE VENDITORI DI CIRCA 180-200.000 EURO..VA DA SE' CHE SE, CONSIDERANDO
UN MARGINE MEDIO DEL 40% E DEDOTTE LE SPESE, IL RICAVO SI ASSOTTIGLIAVA
FINO AD ARRIVARE INTORNO AI 12.000 SU UN FATTURATO DI 800.000 EURO



BELLA LA VITA
EHH?



POI DAL 2008 AL 2011
SAPPIAMO COS'E' SUCCESSO..

RIDUZIONE
DEL **-50%**



UNITAMENTE ALLA CRISI, IL MARGINE MEDIO E' SCESO DAL 40% AL 32%
CON UNA PERDITA SECCA DI 8 PUNTI PERCENTUALI

IL COSTO PER ADDETTO
DAL 9-10% E' ARRIVATO
A TOCCARE IL 16%



IL CHE SIGNIFICA CHE ALLO STATO ATTUALE LE SHOW ROOM TENDONO FORSE
A PAREGGIARE O A PERDERE QUALCHE PUNTO

SENZA CONSIDERARE POI LE
SPESE DEL GROSSISTA!

AMMINISTRAZIONE!

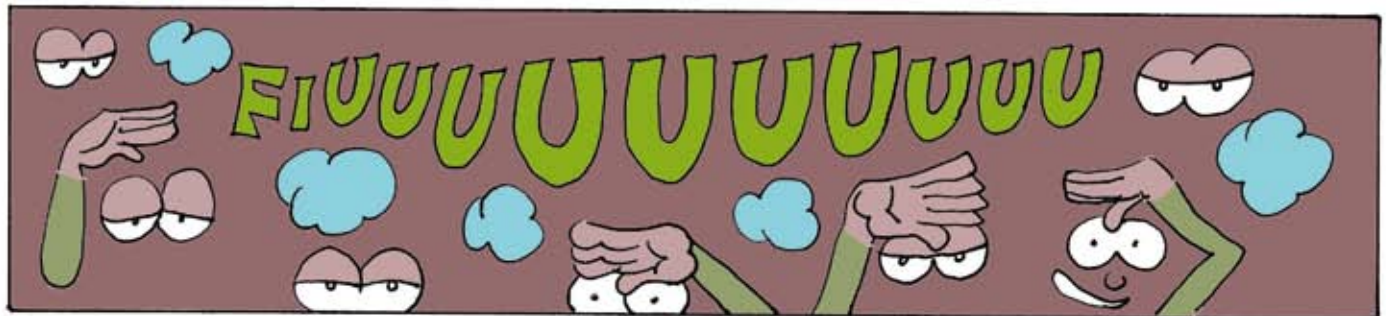
CONSEGNE!

BANCHE!

CAPISCO CARI SOCI,
CAPISCO..

PER FORTUNA NON SONO QUI
SOLTANTO IO...





ASSOLUTAMENTE IMPENSABILE
CHE OGGI COME OGGI NELLA
SHOW ROOM NON SIANO PRESENTI
LE PIASTRELLE!!!



IL MARGINE DOVRA' ESSERE QUANTO MENO
DEL 50% E I DECORI VENDUTI A
LISTINO PIENO!!!



PREMI E
PROVIGIONI
A IDRAULICI ED
ARCHITETTI?
PER I
SEGNALATORI
O CHI ACCOMPAGNA
IL CLIENTE
DIREI
UN MASSIMO DEL...



5%



SE CI SONO ARCHITETTI O
TECNICI CHE CI PERMETTONO
CON LA LORO OPERA DI MARGINARE
DI PIU', SI PUO' ANCHE ARRIVARE
AD UN TETTO MASSIMO DEL...

10%



TENENDO CONTO CHE IL VENDITORE INTERNO DOVRA' IN OGNI CASO
SVOLGERE IL LAVORO DI VENDITA

ANNI FA LA PRODUZIONE DI UN ARTICOLO RIMANEVA INVARIATO PER ANNI...

MENTRE OGGI INVECE CAMBIA OGNI 6/8 MESI E LA SALA ESPOSITIVA VA AGGIORNATA CON RELATIVI COSTI DI MANO D'OPERA, MATERIALI E TEMPI DI REALIZZO

PER CUI TUTTE LE INNOVAZIONI DA INTRODURRE DA OGGI IN POI DOVRANNO ESSERE FINANZIATE DAL PRODUTTORE

SELEZIONARE PRINCIPALMENTE QUEI FORNITORI CHE CI PERMETTONO UN MARGINE DAL 20% IN PIU' SULL'INSTALLATORE

E CHE ATTUINO UNA POLITICA COMMERCIALE RIVOLTA AL PRIVATO ED ALLA PICCOLA IMPRESA EDILE

STOP CON I SOLITI VECCHI ESPOSITORI IN CARTONE E PLASTICA!!!

DOBBIAMO AVERE MAGGIORE VISIBILITA'!

SCEGLIETE PRODUTTORI O MARCHI CHE HANNO UN VERO PROGETTO SHOW ROOM
CHE SIANO IN GRADO DI ORGANIZZARE INCONTRI CON ARCHITETTI E TECNICI



MAGAZZINO
PESANTEE?

**UAH
TOO**

MACCHE'!!
GUARDA...STAVO GIUSTO
ALLESTENDO L'OUTLET
PROPRIO IN QUESTO
MOMENTO!!!

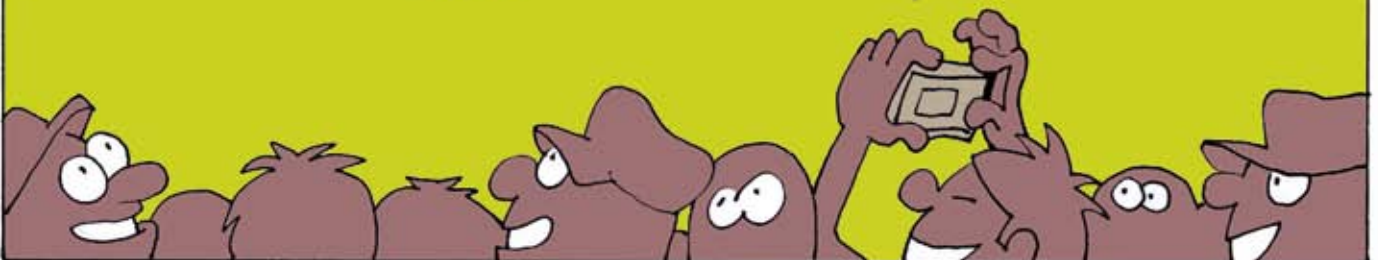
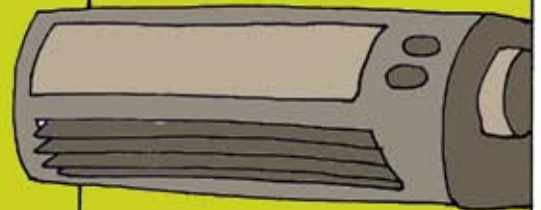
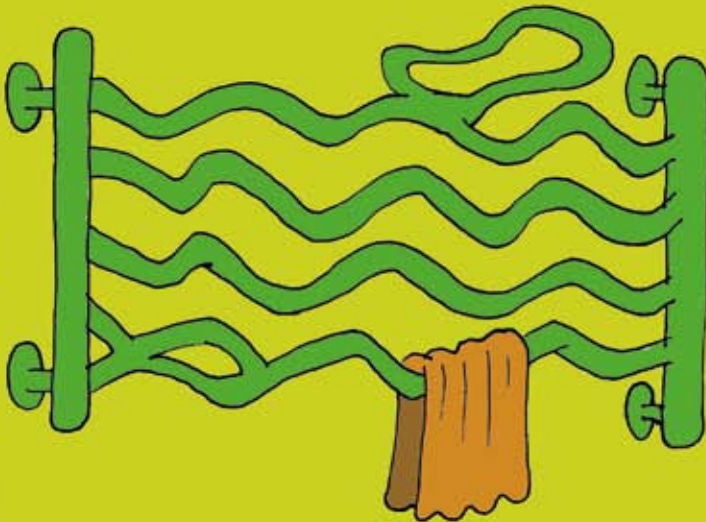


TUTTA LA PUBBLICITA' DEVE ESSERE MIRATA PERCENTUALIZZATA SUL FATTURATO STORICO

DEVE ESSERE ACCATTIVANTE, ALTERNATIVA E DISCOSTARSI DALLA CONCORRENZA

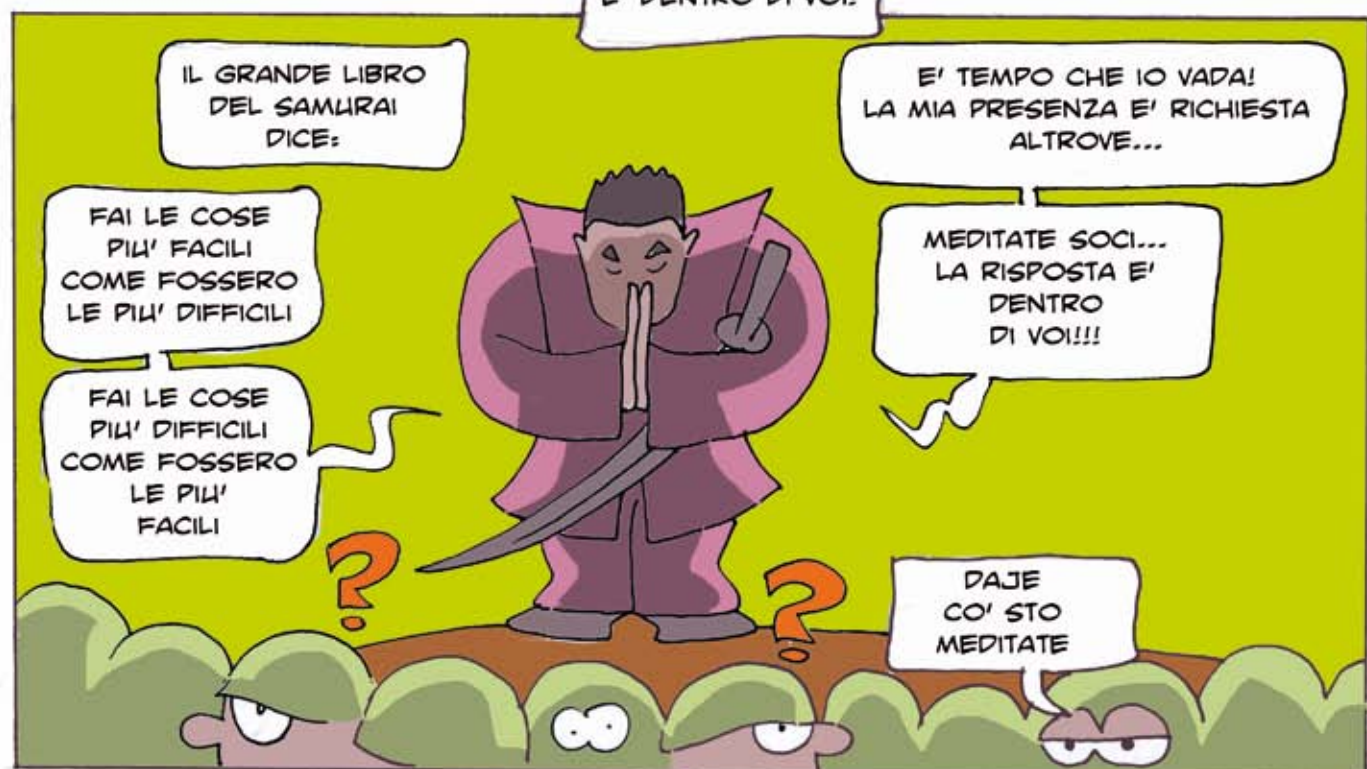
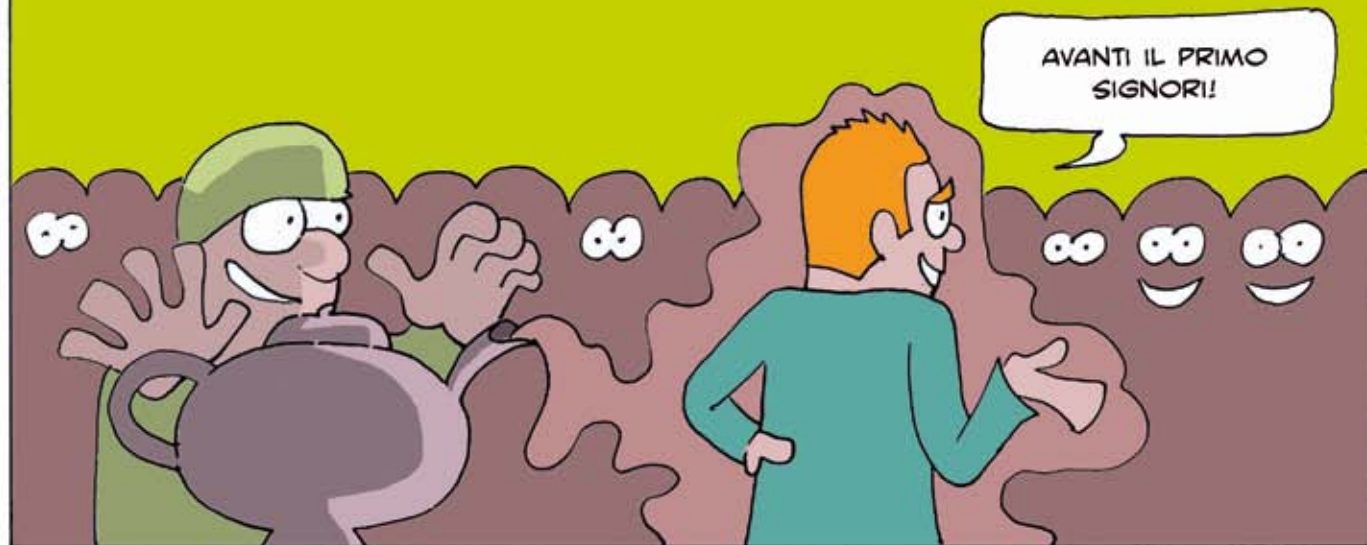


INSERIMENTO NELLE SHOWROOM DI ARTICOLI NON CONVENZIONALI PER QUESTO TIPO DI VENDITA, QUALI SPLIT (CONDIZIONAMENTO) TERMOARREDO E ALTRI PRODOTTI CHE IL PRIVATO E LA PICCOLA IMPRESA EDILE TROVA AL NOSTRO BANCO O NEL SETTORE ELETTRICO





RIDUCI L'INTERVENTO DELL'ADDETTO ALLE VENDITE ESCLUSIVAMENTE NEGLI ORARI DI MAGGIOR AFFLUSSO







DEVE ESSERE DISPONIBILE AD OPERARE ANCHE OLTRE L'ORARIO DI LAVORO
E A VOLTE IN QUEL MOMENTO SVOLGERE IL RUOLO DEL COMMERCIALE PURO



QUANDO SI ORGANIZZA UN BANCO E QUINDI
ANCHE L'ESPOSIZIONE DELLE MERCI, LUI
INSIEME A CHI DECIDE, VA INTERPELLATO
E SE HA IDEE DIVERSE DA QUELLO CHE SI
HA INTENZIONE DI FARE..VA COINVOLTO



QUANDO VENDE MERCE OBSOLETA O COMUNQUE DA SMALTIRE
DOVREBBE ESSERE A CONOSCENZA DEGLI SCONTI CHE PUO'
APPLICARE E PER ALCUNI ANCHE I MARGINI IN ASSOLUTO
SU QUEI PRODOTTI

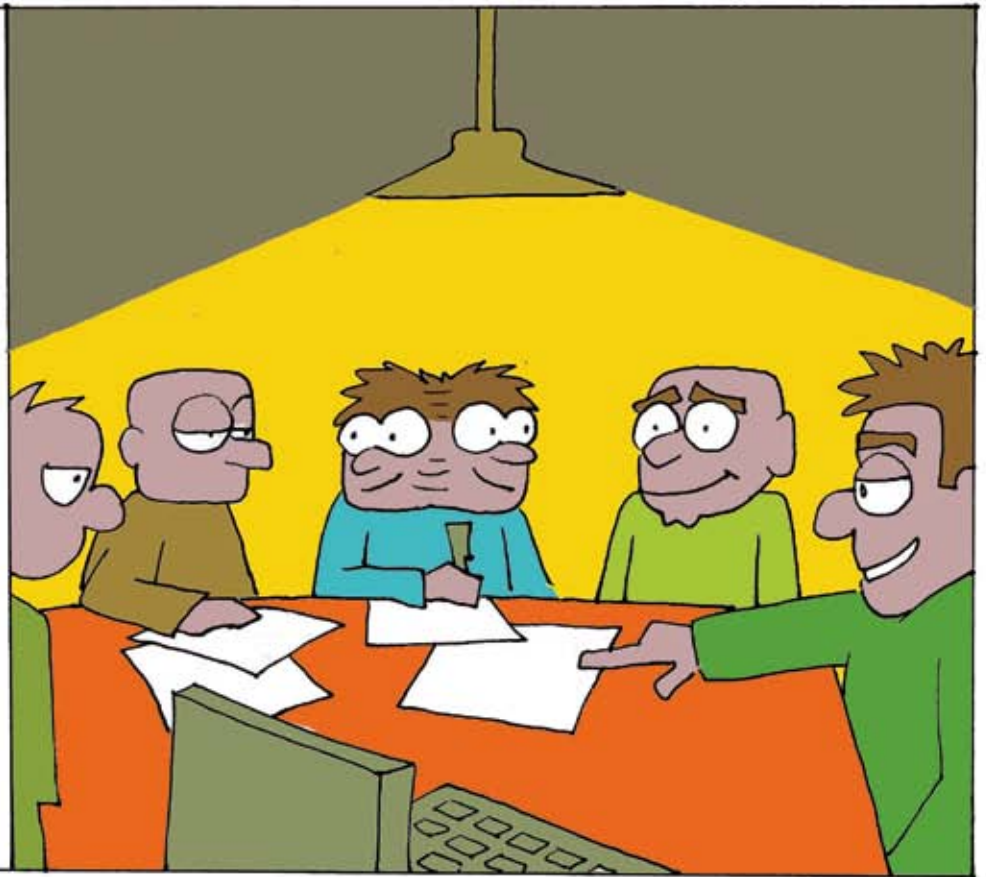


QUANDO SI FANNO GLI ACQUISTI (TEMPO PERMETTENDO) E' LUI
CHE VI DEVE CONSEGNARE LA STAMPA DEI PRODOTTI DEL FORNITORE



IN MODO CHE IL BUYER,
NEL FARE IL CONTRATTO
CHIEDA AIUTO,
DOVE POSSIBILE,
AL FORNITORE

BISOGNA PREVEDERE CHE IL BANCONISTA SIA INFORMATO SUI PRODOTTI DELLA CONCORRENZA, E PER QUESTO, QUANDO SI FANNO LE RIUNIONI CON I COMMERCIALI ESTERNI, ALMENO UNO PER BANCO VA INVITATO... ANCHE DAL BANCO SI DEVE CONOSCERE LA CONCORRENZA



TENIAMO PRESENTE CHE IL BANCONISTA E' IL PRIMO BIGLIETTO DA VISITA DELLA VOSTRA AZIENDA



SE SBAGLIA LUI, SBAGLIA TUTTA L'AZIENDA!



QUINDI DEVE PRESENTARSI BEN VESTITO

BUONE MANIERE

INTRIGANTE

PIU' COSE CONOSCE DEL CLIENTE PIU' IL CLIENTE CERCHERA' LUI E QUINDI ACQUISTERA' DALLA VOSTRA AZIENDA



QUANDO IL COMPUTER SEGNA
ROSSO E NON SI PUO'
CONSEGNARE NULLA AL
CLIENTE, PUO' ESSERE
PROPRIO LUI L'UOMO
GIUSTO



DOBBIAMO INFORMARLO E PREPARARLO
SULL'ARGOMENTO DEL FIDO E
SU COME TRATTARE IL CLIENTE
NELLA SPECIFICA CIRCOSTANZA



E QUINDI TUTTE LE DOVUTE ACCORTEZZE NECESSARIE A NON
METTERE IN ULTERIORE DIFFICOLTA' IL CLIENTE, ANCHE SE AVETE
TUTTE LE RAGIONI PALESEMENTE DALLA VOSTRA PARTE

QUINDI ACCOMPAGNARLO GENTILMENTE
DALL'UFFICIO DEL CAPO



OPPURE, SE AUTORIZZATO, PUO'
ESSERE IL BANCONISTA STESSO
AD OCCUPARSI DELLA FACCENDA
MA NON AL BANCO



DEVE ANNOTARE
DA QUALCHE PARTE,
O MEGLIO NEL
COMPUTER, TUTTE
LE MERCI CHE
GLI CHIEDONO E
CHE NON E'
RIUSCITO A DARGLI
PERCHE' NON LE
AVEVA O PERCHE'
NON SONO
ARRIVATE



ED
EVENTUALMENTE
ANCHE I SETTORI
CHE NON TRATTA
IL GROSSISTA
IN QUESTIONE

ALTRA PAROLA CHE CI FA DRIZZARE
LE ORECCHIE E CI RENDE
INTERESSANTI SUL MERCATO
(E ALL'OCCHIO DEL CLIENTE), SI
CHIAMA ASSISTENZA, O MEGLIO :

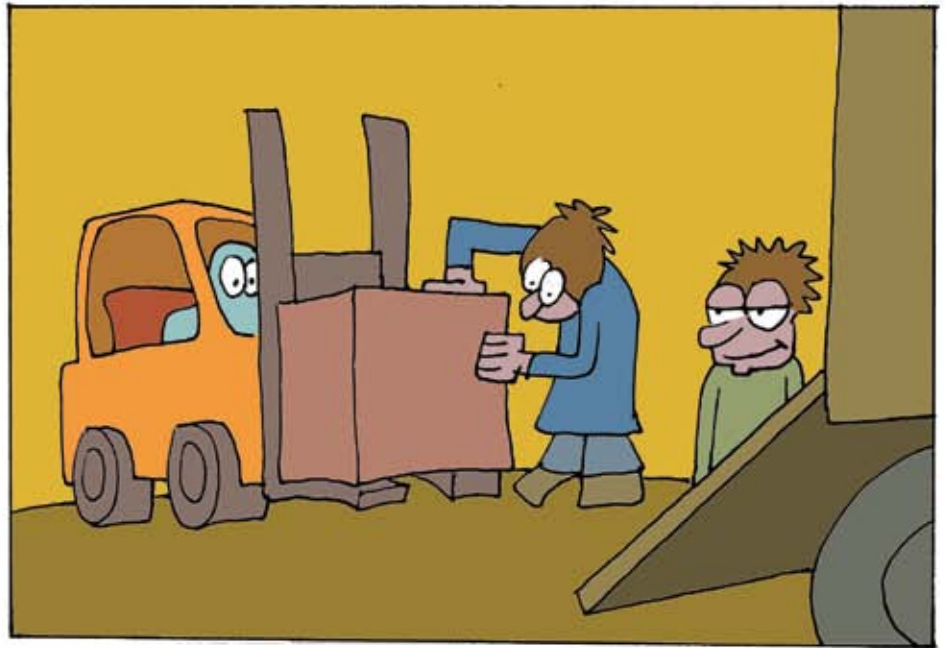
POST VENDITA



TUTTI SIAMO
DISPOSTI A
CAMBIAR MARCIA
O PRODOTTO, O
ANCHE A PAGARE
QUALCOSA IN PIU'
SE SIAMO
GARANTITI
DALL'ASSISTENZA
SOPRATUTTO IN
QUESTI MOMENTI
DOVE SI TENDE
PIU' A RIPARARE
CHE A CAMBIARE



E' UTILE CONSIGLIARE AL PROPRIO BANCONISTA (QUANDO HA VENDUTO) DI AIUTARE IL CLIENTE A CARICARSI LA MERCE CON UN IMBALLO ADEGUATO E NELLO STESSO TEMPO CONTROLLARE CON LUI CHE NON SIA DIFETTOSA OPPURE ROTTA AL FINE DI EVITARE CONTESTAZIONI DOPO.



ORGANIZZARE GLI SPAZI!

FATE IN MODO CHE IL BANCO DIVENTI ANCH'ESSO UNA SHOW ROOM

CHE OGNI ARTICOLO SIA ESPOSTO PER UN MOTIVO PRECISO ATTO A SVILUPPARE IL PROPRIO COMMERCIO



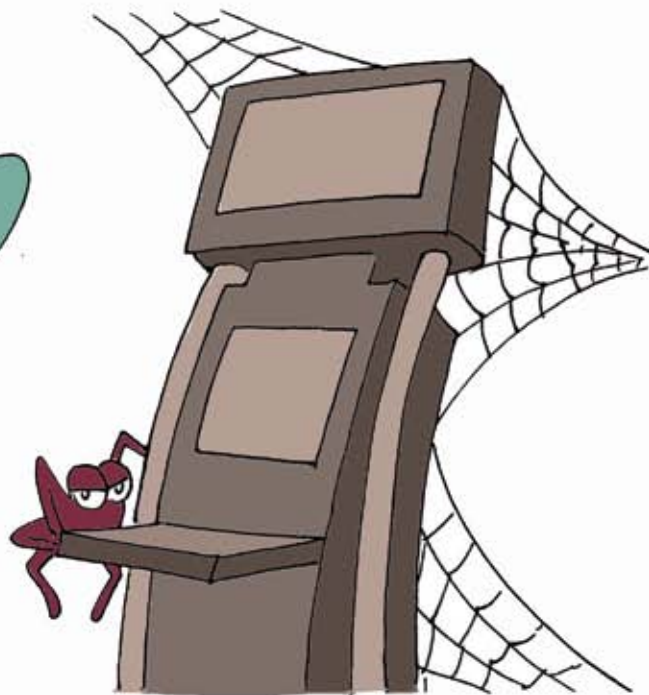
TOGLIETE DAL BANCO TUTTA QUELLA PUBBLICITA' CON I MARCHI CHE NON TRATTATE PIU' TOGLIETE TUTTI QUEI CARTELLI CHE VI FANNO PERDERE TEMPO E SPAZIO

CREATE UN ANGOLO CHE PROMUOVA I PRODOTTI OVER STOCK!



E QUESTO TOTEM..
LO VOGLIAMO USARE O NO?

CE L'AVETE
SOLO VOI IN
TUTTA ITALIA



INSOMMA CARI SOCI..IL BANCO
FUNZIONA SE, OLTRE LA MERCE,
C'E' L'UOMO GIUSTO CHE CI LAVORA

IN UN SETTORE CHE CONTA 10 MILIONI DI ARTICOLI
NON CREDIATE CHE BASTINO GLI SCONTI O
BUTTARE LI' DUE O TRE PRODOTTI A CASO

CREDETEMI
SULLA
PAROLA

CHI E' SERVITO BENE AL BANCO
DIVENTERA' VOSTRO CLIENTE
PER SEMPRE E VI LASCERA'
MARGINARE QUALCOSA DI PIU'



OK COMPAGNIA!!! CALMIAMO GLI ENTUSIASMI, C'E' ANCORA MOLTO DA FARE
SI RIPRENDE LA MARCIAAAA!

ANCOORAA?

MA IO SONO
STANCOO!

EH GIA'

A CHI
LO DICII!!

E POI QUI
FANNO
TUTTI I
FENOMENI!

GIA'..E NOI SOCI
SIAMO SEMPRE
GLI SFIGATI DI
TURNO!!!

E INVECE NON
BASTEREBBE UN
LIBRO
PER RACCONTARE
CHI SIAMO!!!

POVERIIIIIIIIII!!!

....UN LIBROO?

PARDON
MONSIEUR

MA PREGO
MADAMOISELLE
SONO TUTTI
SUOI

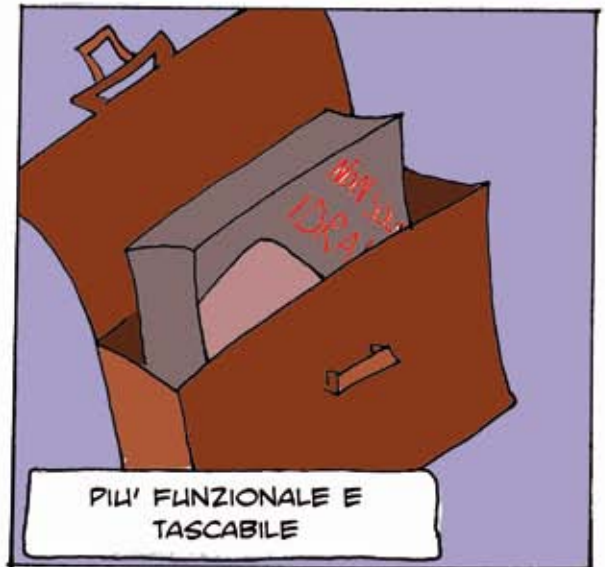
INTANTO NOI ABBIAMO
GIA' STAMPATO IL
TRENTASEIESIMOO!

E DENTRO
C'E' MOLTO
PIU' DELLA
VOSTRA STORIA
!!!



**OLTRE IL 70%
DEGLI AFFILIATI**





TUTTA LA VITA
DEL GRUPPO E
DEGLI ASSOCIATI
PARTE DA
"NON SOLO
IDRAULICA"



E' DA QUI
CHE INIZIANO
LE TRATTATIVE
CON I
FORNITORI



PRIMA DI ELABORARE "NON SOLO IDRAULICA 6" ABBIAMO FATTO DIVERSE RIUNIONI CON ALCUNI DI VOI (SCELTI FRA QUELLI DISPONIBILI) ABBIAMO FATTO RIUNIONI CON DELLE SOCIETA' PARTECIPATE E INFINE ABBIAMO RIASSUNTO TUTTE LE ECCEZIONI, VARIAZIONI, EPISODI, CAMBI DI POLITICA CHE NEL CORSO DELL'ULTIMO ANNO SONO AVENUTE SULL'INTERO TERRITORIO NAZIONALE



VI GARANTISCO CHE NON E' STATO FACILE...MATERIE PRIME CHE IN ALCUNI CASI SI SONO TRIPPLICATE

PER RESISTERE CON IL PRECEDENTE CATALOGO FINO AL 15 APRILE, ABBIAMO INVESTITO A PERDITA CIRCA 1.800.000 EURO



SIAMO COMUNQUE ARRIVATI A QUESTO PRODOTTO FINALE

IN PIU' ANDIAMO IN DISTRIBUZIONE CON UN'ALTRO STRUMENTO ALLEGATO A "NON SOLO IDRAULICA 6"

LA VERSIONE DVD IN ITALIANO E INGLESE CON TUTTI I CATALOGHI, SCHEDE TECNICHE, LISTINI E QUANT'ALTRO PUBBLICATO DAL PRODUTTORE



INOLTRE NEL DVD CI SONO I FAMOSI PROGRAMMI:

IDROPLAN

CAPITOLATI E
PREVENTIVI

MR. DICO

PREVENTIVO

DICHIARAZIONI
E
CONFORMITA'

COME VI HO GIÀ
DETTO LOTTIAMO
PER BLOCCARE
I PREZZI DI
LISTINO...
PER **12 MESI**

E GRAZIE ALLA
COLLABORAZIONE
DEI PRODUTTORI
E VOSTRA
NATURALMENTE,
SIAMO RIUSCITI
A RESISTERE
QUASI SU TUTTO

OLTRE AL CATALOGO E DVD, NELLA CARTELLA DOWNLOAD DELL'AREA RISERVATA,
TROVATE IL LISTINO IN EXCEL CON CIRCA 600.000 CODICI ATTIVI

MI FA PENSARE A
QUANTI CODICI
ABBIAMO INSERITO
DAL GENNAIO 2006:

**OLTRE
1 MILIONE**

MENTRE NEL
MAGAZZINO CENTRALE
CI SONO 55.000
ARTICOLI E UN VALORE
APPROSSIMATIVO
VARIABILE FRA I
30 E I 33 MILIONI
DI EURO

POSSIAMO QUINDI AFFERMARE CHE QUESTA GUIDA AGLI ACQUISTI
CONSENTE AL NOSTRO ASSOCIATO FEDELE, CHE TRATTA TUTTO IL MIX
DEL CATALOGO, A MARGINARE DA LN 27 A LN 30%, RICARICO DEL 40

E CONSENTE AL
NOSTRO
INSTALLATORE
DI RICAVERE LN
40-50%

DOSANDO ANCHE LUI
UNO SCONTO CHE VA
DA LN 10 AL 20%

NON SOLO
IDRAULICA

6

DAL PRODUTTORE
AL GROSSISTA
ALL'INSTALLATORE

COMPLIMENTI!
SEMBREREBBE PROPRIO
CHE TUTTI BENEFICINO
DEI VANTAGGI DI
QUESTO STRUMENTO

E IL
CLIENTE

SARA'...

SEMBREREBBE
TUTTA UNA
SQUADRA

MA CI
CREDETE
DAVERO?

VOGLIO DIRE..
VOI LA VEDETE
DAVERO QUESTA
GRANDE FAMIGLIA?

CON I NOSTRI FORNITORI?

CON I
NOSTRI CLIENTI?

SE DEVO
DIRLA TUTTA
...

CON I NOSTRI
COLLABORATORI?

ANCHE IN MEZZO A
TANTA GENTE
COME ADESSO SONO...

IO MI
SENTO
SOLO!

SIGH

AZIENDA

INSOMMA SE QUESTA SQUADRA DI CHI
TANTO SI PARLA COME UNA PAROLA
D'ORDINE, SI RIDUCE COSI'...

UN SEMPLICE MAGAZZINO
CHE VENDE MATERIALE
IDROTERMOSANOTARIO

-00-00HA
U-BHU
AAА
AHI
AA

SAGGIA RIFLESSIONE,
ASSOCIATO!



LA SQUADRA SIGNIFICA
CONVERGERE VERSO
UN INSIEME DI
VALORI COMUNI

QUINDI, PARTENDO
DA QUESTO CONCETTO
HO INIZIATO A PENSARE
AI BISOGNI DEL NOSTRO
CLIENTE INSTALLATORE

HO PENSATO AD UN LUOGO D'INCONTRO

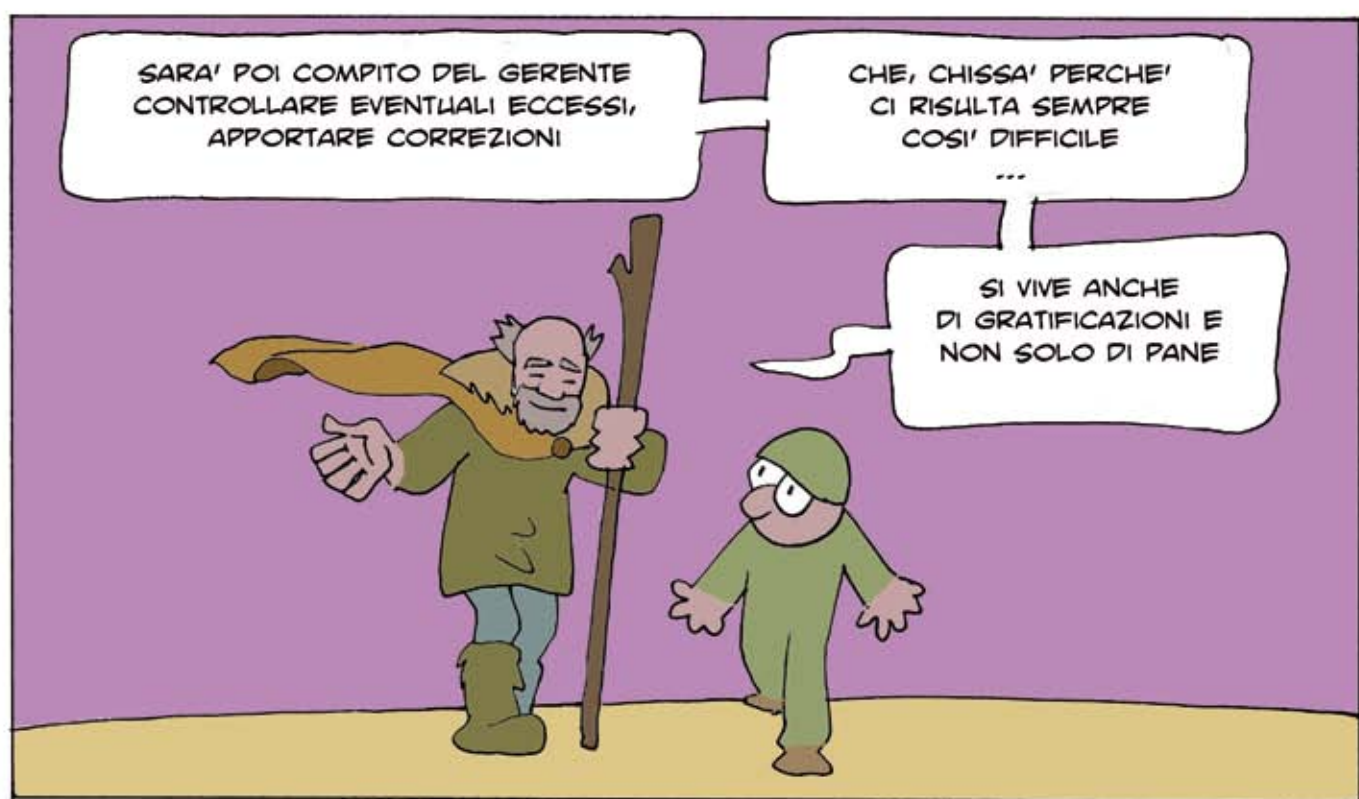
UN RIFUGIO PRONTO AD ASSORBIRE
CONTROVERSIE, ANSIE, TENSIONI
DA EXTRA-LAVORO

M-MA T-TU
C-CHI SEI?

CORAGGIO
O' ASSOCIATO
ALZATI CHE
TI SPIEGO
...







UN POSTO DOVE BANCONISTI, AMMINISTRATIVI, GERENTE, TUTTI INSIEME SORRIDENTI

SCUSI, HO UNA LINEA DA 60 METRI DA 60 METRI CHE DIAMETRO DI GAS DEVO UTILIZZARE?

BASTA IL 32

DICA...

STO RISTRUTTURANDO UN APPARTAMENTO COME POSSO CONDIZIONARLO CON UN SISTEMA CANALIZZATO?

I BANCONISTI DEVONO AVERE UN'OTTIMA PREPARAZIONE TECNICA MAGARI CON SPECIALIZZAZIONE DIVERSIFICATA

UNO PER L'ATTREZZATURA

UNO PER IL CONDIZIONAMENTO

UNO PER L'ACQUA

UN LUOGO DI FORMAZIONE GENERALE, AD ESEMPIO CORSI DI VENDITA
PER INSTALLATORI...TECNICHE SU COME APPROCCIARSI AL CLIENTE E
COME VALORIZZARE IL PROPRIO OPERATO



UN LUOGO ACCOGLIENTE PER CHI LO VISITA E PER CHI CI LAVORA



UN LUOGO CHE ORGANIZZA INIZIATIVE CHE COINVOLGONO NON SOLO
GLI ADDETTI AI LAVORI MA ANCHE LA PARENTELA



VIAGGI O SERATE DI GALA, CENE DOVE SENTIRSI PIU' RILASSATI, APERTI...
DOVE I FIGLI DELL'UNO FANNO AMICIZIA CON I FIGLI DELL'ALTRO...

MA DAI!!!

CENE DOVE SONO BANDITI STRISCIONI
CON IL MARCHIO DELLA DITTA, NELL'INTENTO PERO'
DI RICREARE UN AMBIENTE CONVIVIALE

E NON LAVORATIVO



CHE SO'...UN GIRO IN BARCA A VENEZIA DI NOTTE...

UN CONCERTO!

OTTIMO!

E DOPO DIECI ANNI
SAI CHE SUCCEDA?

CHE?

SI OTTENGONO TRE
CATEGORIE DI CLIENTI

1. CLIENTI SQUADRA: CHE SONO FIDELIZZATI E CHE ACQUISTANO CIRCA IL 30/40% DEL LORO FATTURATO

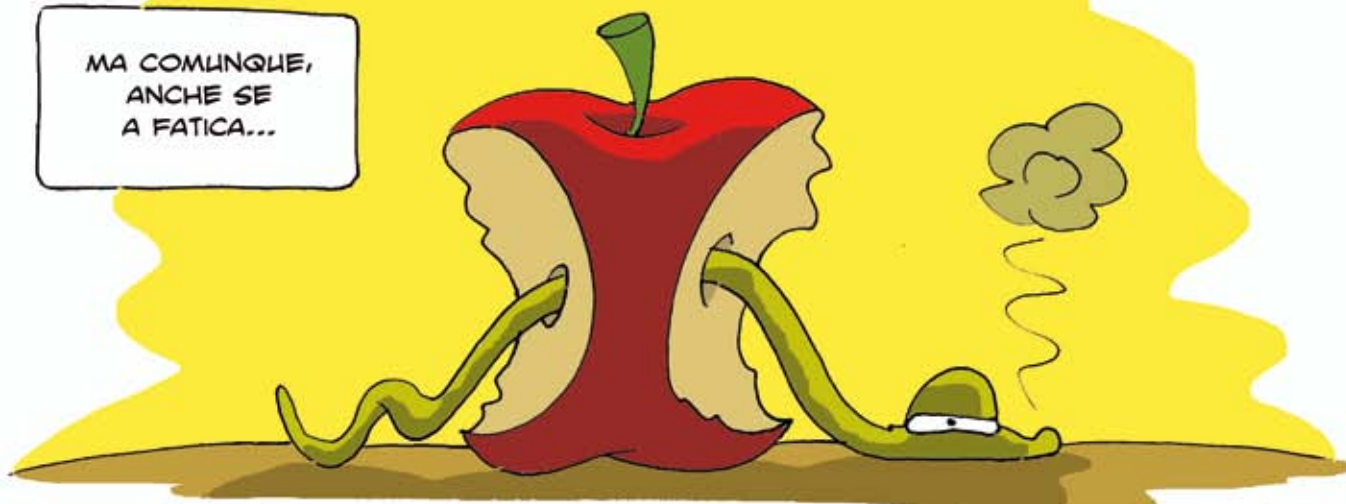


2. CLIENTI COMUNITARI: APPROPRIANDOSI DI UNA DEFINIZIONE CHE ESPANDE LA LOGICA DI SQUADRA E DOVE GLI INTERESSI COMUNI SONO REALIZZATI ANCHE ATTRAVERSO LEGAMI DI AMICIZIE E DI AFFETTO



3. CLIENTI STANDARD: CHE VOGLIONO SERVIZI E PREZZO

MA COMUNQUE,
ANCHE SE
A FATICA...



HANNO CAPITO CHE PROPRIO TUTTO NON SI PUO' AVERE...

PROGETTI
FUTURI?

FERIE
INSIEME!



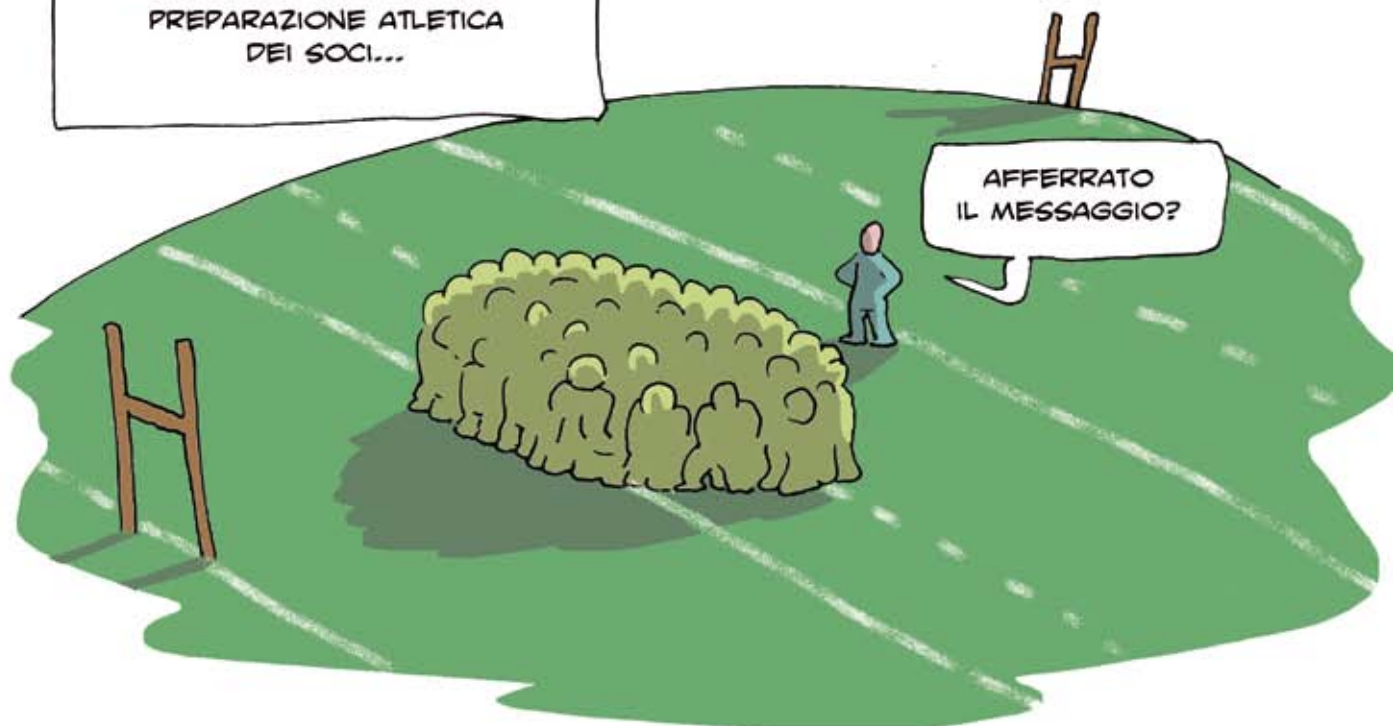
VIAGGIO INCENTIVO
FATTO NEL PERIODO
ESTIVO!!!

YUPPIIE



INTANTO NEL GRAND STADIUM
PROSEGUONO LE FASI DELLA
PREPARAZIONE ATLETICA
DEI SOCI...

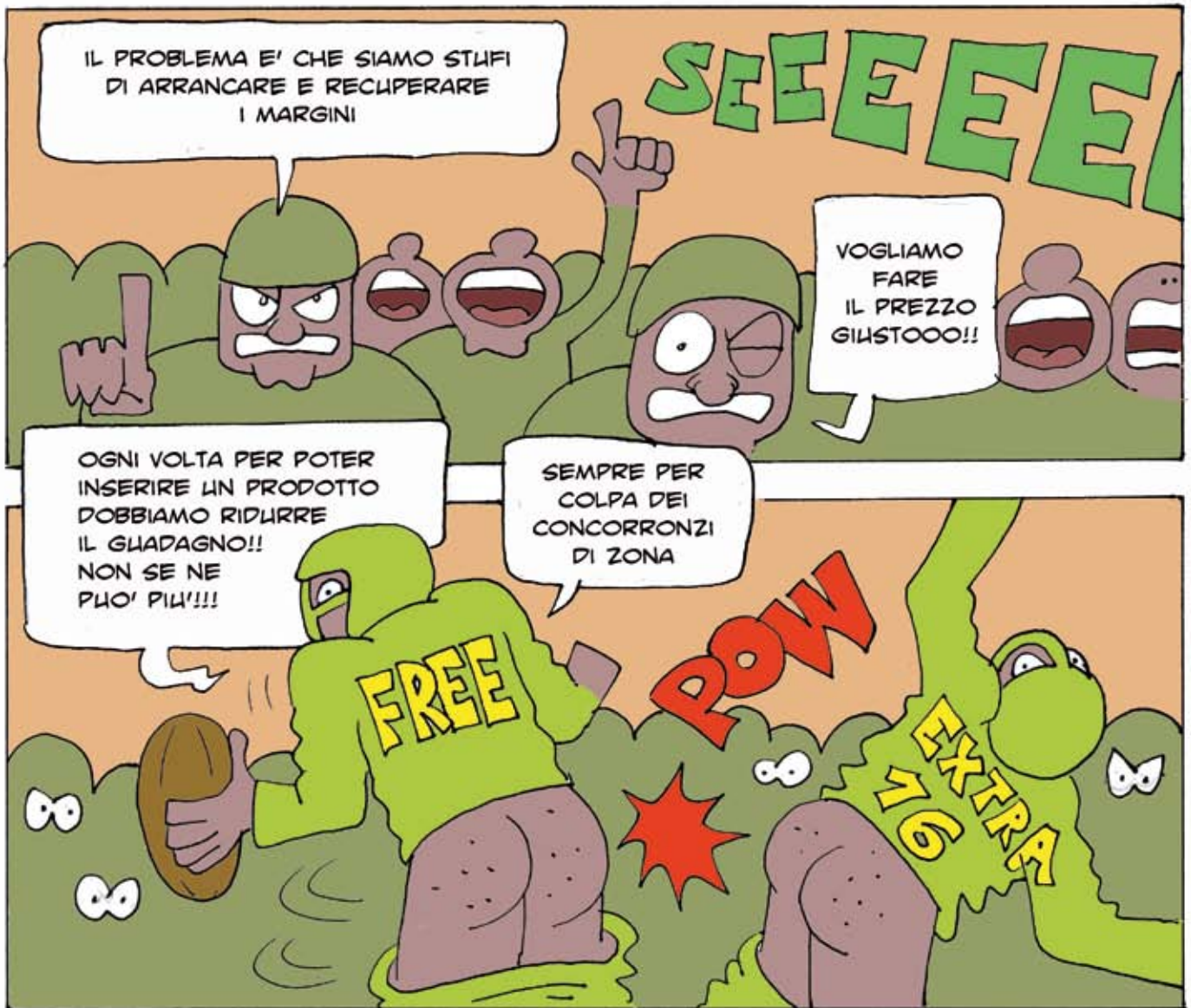
AFFERRATO
IL MESSAGGIO?



DIETRO IL SUCCESSO DI OGNI VALIDA SQUADRA
C'E' L'AFFIATAMENTO TRA I COLLABORATORI
E LA DETERMINAZIONE

MA NON MI DIRE
QUESTA L'HO GIA'
SENTITA DIECIMILA
VOLTE





IL PROBLEMA E' CHE SIAMO STUFI DI ARRANCARE E RECUPERARE I MARGINI

SEEEEEEE

VOGLIAMO FARE IL PREZZO GIUSTOOO!!

OGNI VOLTA PER POTER INSERIRE UN PRODOTTO DOBBIAMO RIDURRE IL GUADAGNO!! NON SE NE PUO' PIU'!!!

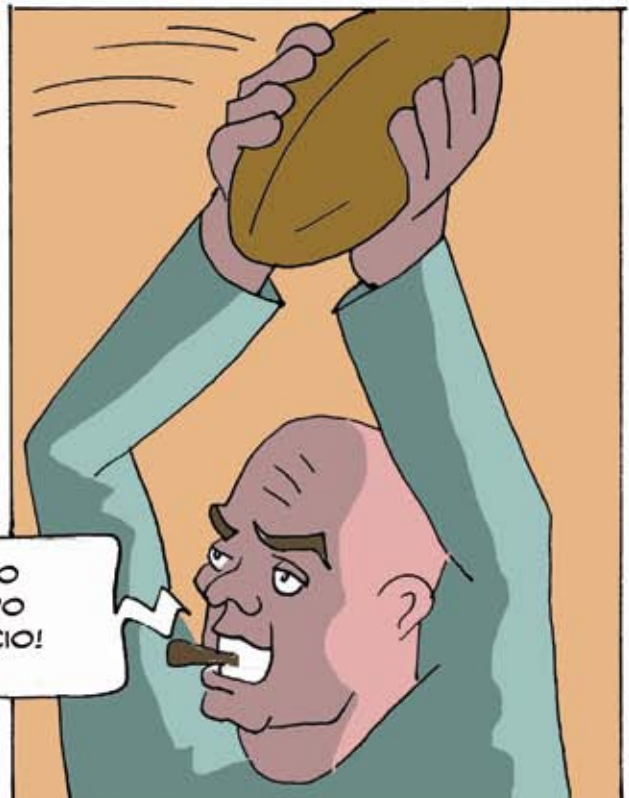
SEMPRE PER COLPA DEI CONCORRONZI DI ZONA

POW

6 EXTRA



SE SOLO POTESSIMO AVERE L'ESCLUSIVA DI ZONA!!!



CI STIAMO PROVANDO CARO SOCIO!

ANALIZZANDO LA NOSTRA GUIDA AGLI ACQUISTI
ABBIAMO UN ELENCO DI FORNITORI CHE
DIFFICILMENTE CI CONCEDERANNO
DELLE ESCLUSIVE DI ZONA!

ANCHE PERCHE' E'
VIETATO DALLA LEGGE

QUINDI..

PER SALVAGUARDARE
I NOSTRI RICAVI
DOBBIAMO
NECESSARIAMENTE
AVERE DEI PRODOTTI
A MARCHIO
DEL GRUPPO!!!

GRUPPO

OOO LEEEEE

QUESTO LA LEGGE
LO PERMETTE!!!

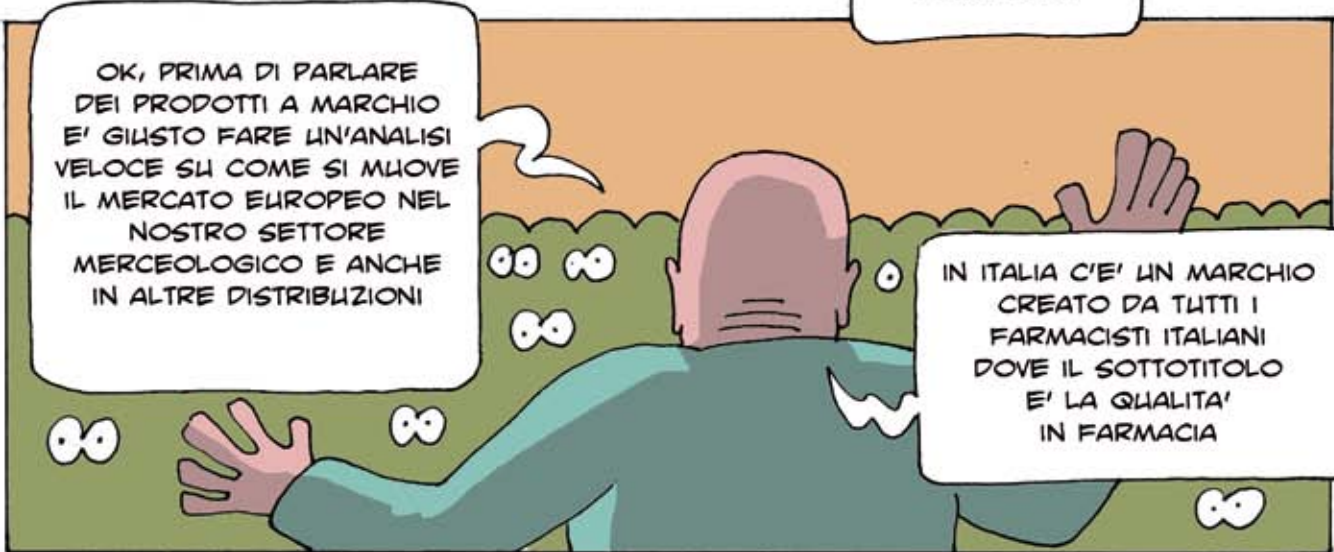


MA CI POSSIAMO
FIDARE DEI
PRODOTTI
A MARCHIO
DEL GRUPPO?

MA VAAA!

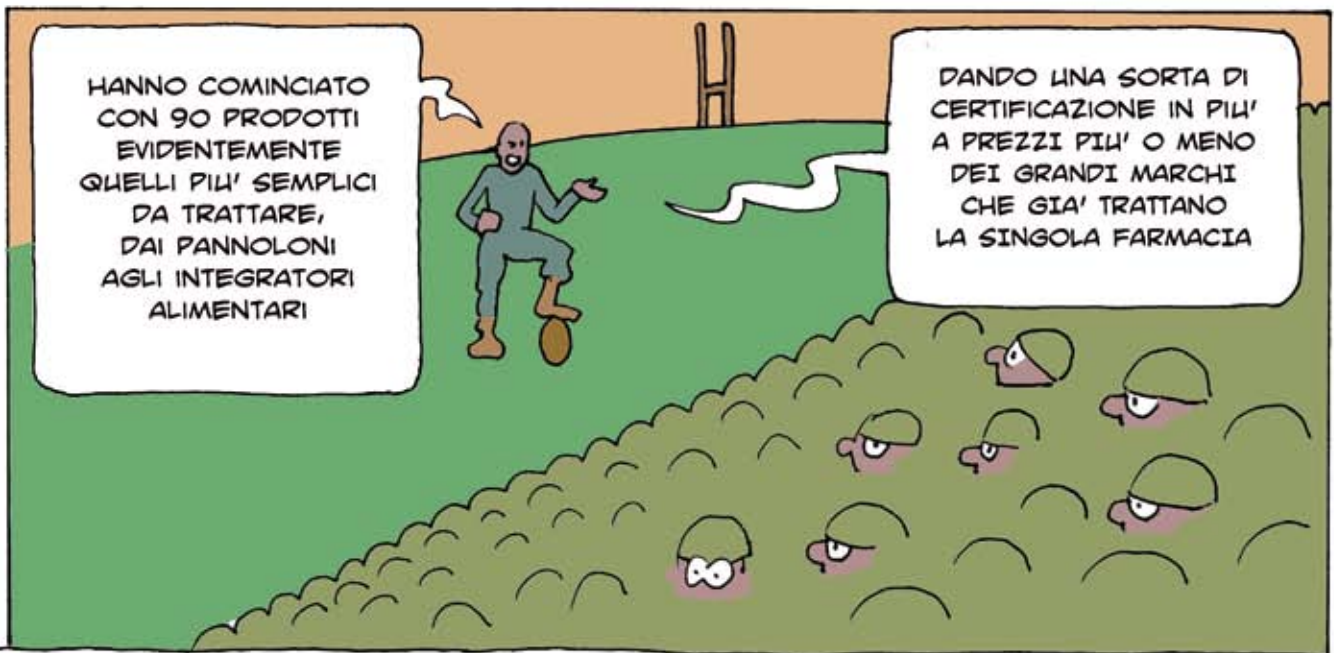
CHE FAI?
PORTI
SFIGA?

OK OK ...ERA
GIUSTO UNA
DOMANDA..



OK, PRIMA DI PARLARE
DEI PRODOTTI A MARCHIO
E' GIUSTO FARE UN'ANALISI
VELOCE SU COME SI MUOVE
IL MERCATO EUROPEO NEL
NOSTRO SETTORE
MERCEOLOGICO E ANCHE
IN ALTRE DISTRIBUZIONI

IN ITALIA C'E' UN MARCHIO
CREATO DA TUTTI I
FARMACISTI ITALIANI
DOVE IL SOTTOTITOLO
E' LA QUALITA'
IN FARMACIA



HANNO COMINCIATO
CON 90 PRODOTTI
EVIDENTEMENTE
QUELLI PIU' SEMPLICI
DA TRATTARE,
DAI PANNOLONI
AGLI INTEGRATORI
ALIMENTARI

DANDO UNA SORTA DI
CERTIFICAZIONE IN PIU'
A PREZZI PIU' O MENO
DEI GRANDI MARCHI
CHE GIA' TRATTANO
LA SINGOLA FARMACIA

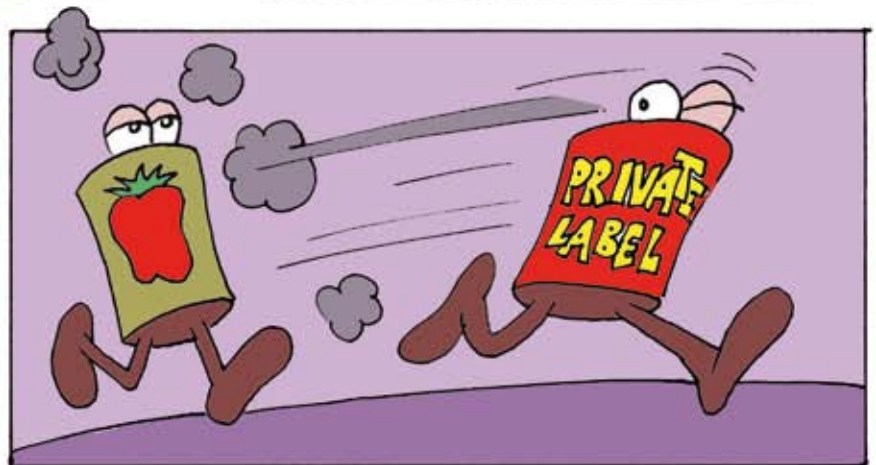
STIAMO PARLANDO DI UN SETTORE DELICATO QUANDO SI TOCCA LA SALUTE DEI CITTADINI
E QUINDI I PRODUTTORI DI QUESTI ARTICOLI SONO SEMPRE LE GRANDI MARCHE CHE
DECIDONO DI TAGLIARE UNA PARTE DEI PROPRI MARGINI COMMERCIALI, PER EVITARE
CHE ALTRI PRODUTTORI PIU' ECONOMICI GLI TOLGANO QUOTE DI MERCATO



E' INTERESSANTE NOTARE CHE IL SETTORE FARMACEUTICO E' STATO IL PRIMO AD ADOTTARE I MAGAZZINI CENTRALIZZATI DI SECONDO LIVELLO PER TAGLIARE LE SCORTE DEL PUNTO VENDITA

PROBABILMENTE PER L'ESTREMA NECESSITA' DI ROTAZIONE DEI PRODOTTI, IN QUANTO HANNO UNA SCADENZA BEN DEFINITA

NEL FOOD PER ESEMPIO TROVI IL PRODOTTO A MARCHIO A COSTO 10 E TROVI IL PRODOTTO A MARCHIO DELLA CATENA DISTRIBUTIVA CON IL PROPRIO LOGO A PREZZO 9-9,5 MA CON UNA DIFFERENZA DI MARGINE ANCHE DI 10-15 PUNTI PUR ESSENDO PRODOTTO DALLO STESSO PRODUTTORE



SE ENTRIAMO PIU' NELLO SPECIFICO, NEI PRODOTTI PER LA CASA, LE GRANDI DISTRIBUZIONI IN EUROPA (DAI 4 AGLI OLTRE 10 MILIARDI ANNUI) HANNO QUOTA DI PRODOTTI A MARCHIO OLTRE IL

30%

IN QUESTO CASO TROVIAMO UN MISTO FRA LE GRANDI AZIENDE CHE DECIDONO DI OPERARE CON IL PRIVATE LABEL (PRODOTTO A MARCHIO) E LE ORGANIZZAZIONI CHE DECIDONO DI IMPORTARE PRODOTTI CHE COSTANO MENO DALL'ORIENTE

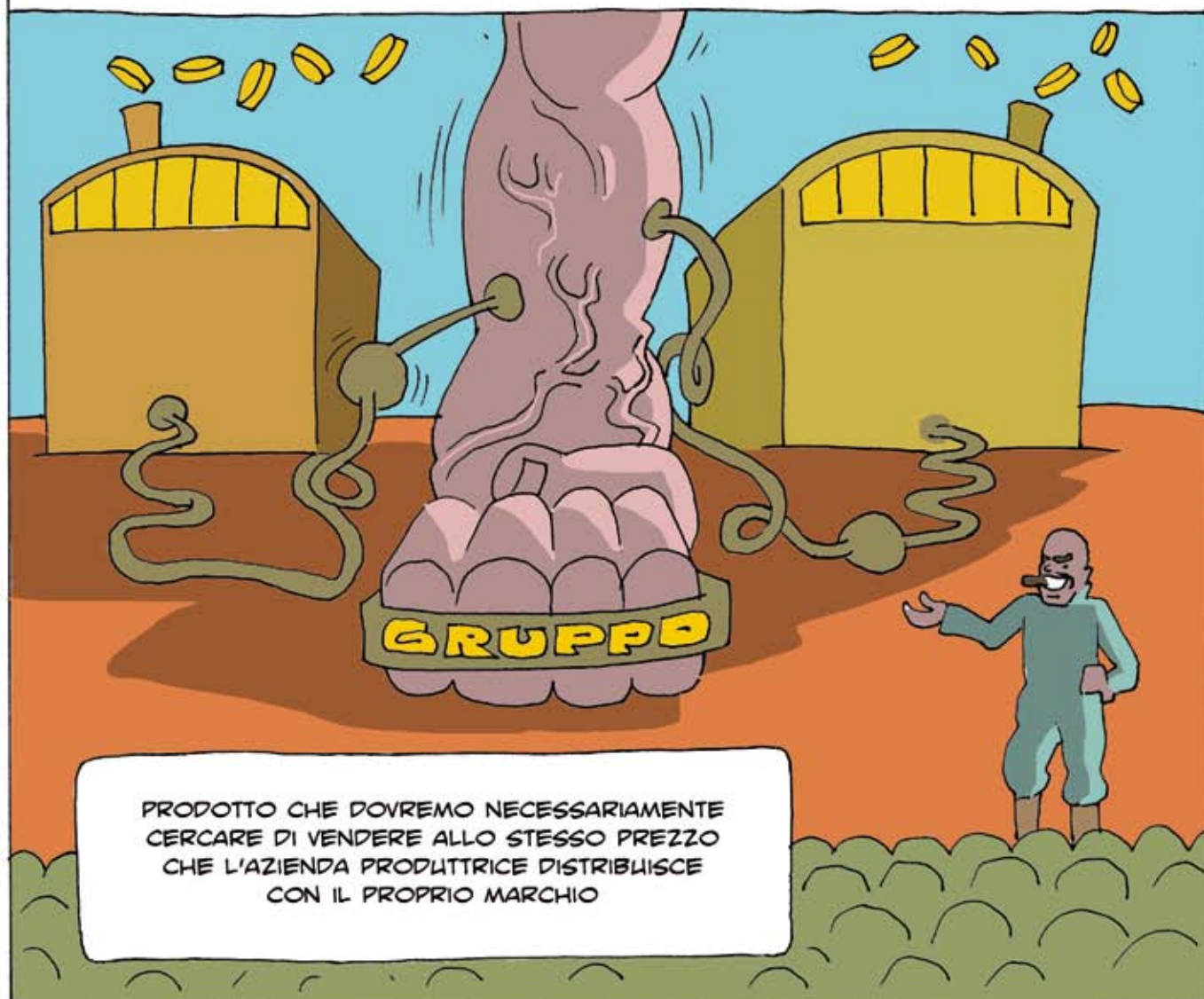


MA TORNIAMO A NOI: IL GRUPPO COMINCIA DA OGGI CON I PRODOTTI PIU' SEMPLICI
PIU' FACILI PER NOI, PER VOI DA INSERIRE, USANDO PRODUTTORI INSERITI
NELLA NOSTRA ORGANIZZAZIONE DA OLTRE 20 ANNI

IN PRATICA
GLI INSERZIONISTI
DI
"NON
SOLO
IDRAULICA"

PRESENTI ANCHE NEL
MAGAZZINO CENTRALE

QUESTO RICHIEDERA' UN GRANDE SFORZO ECONOMICO DA PARTE DEL GRUPPO
PERCHE' DOVREMO FARE IL DOPPIO MAGAZZINO DELLO STESSO PRODOTTO



PRODOTTO CHE DOVREMO NECESSARIAMENTE
CERCARE DI VENDERE ALLO STESSO PREZZO
CHE L'AZIENDA PRODUTTRICE DISTRIBUISCE
CON IL PROPRIO MARCHIO

PENSANDO AI PRODOTTI A MARCHIO BISOGNA ANCHE PENSARE COME PROMUOVERLI, VENDERLI, FARGLI PUBBLICITA'...

QUINDI PROGETTARE DEI COSTI CHE VI CONSENTANO DI DISTRIBUIRLI PIU' FACILMENTE

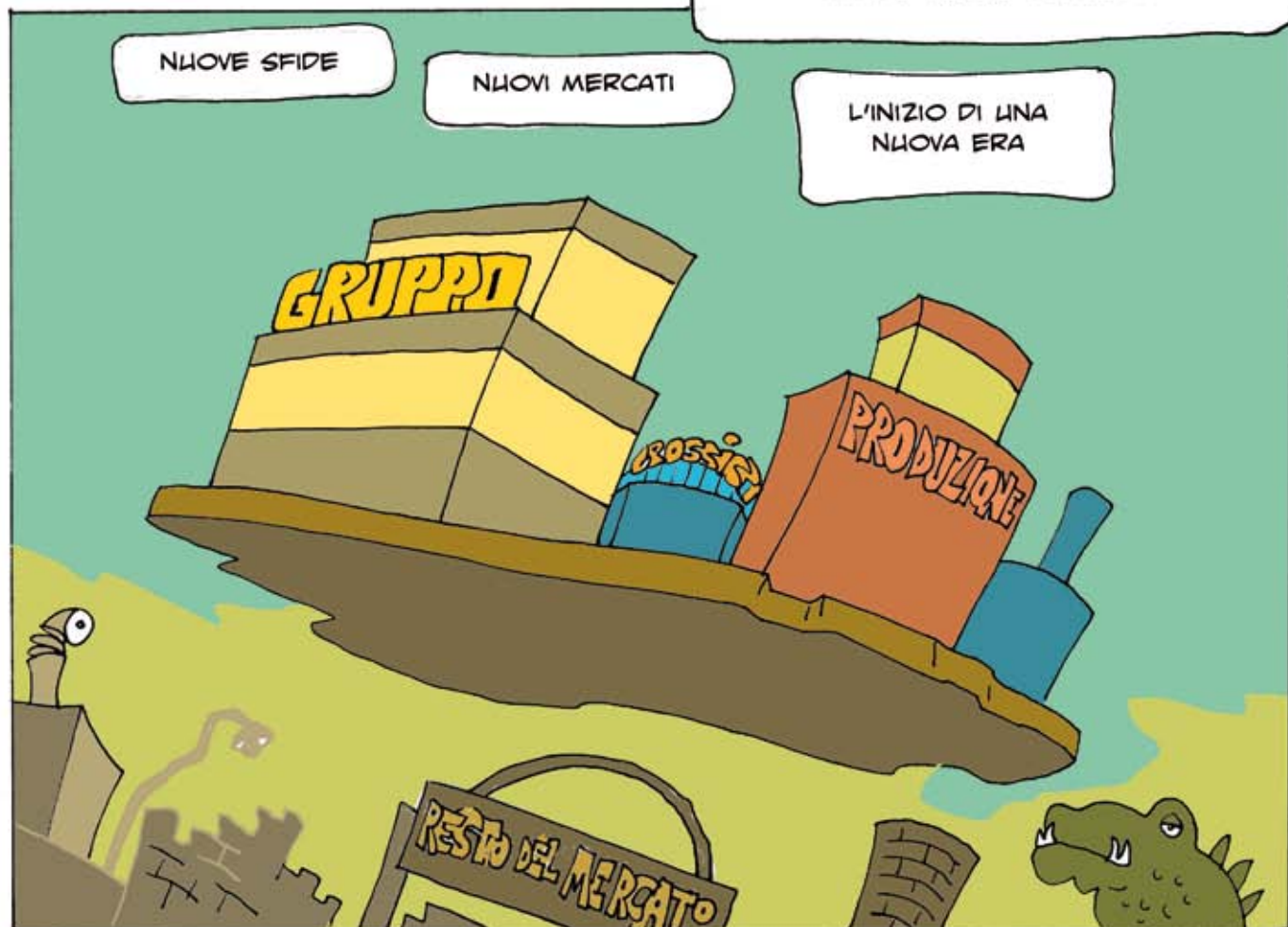
AL MOMENTO INIZIAMO CON DUE O TRE LOGHI

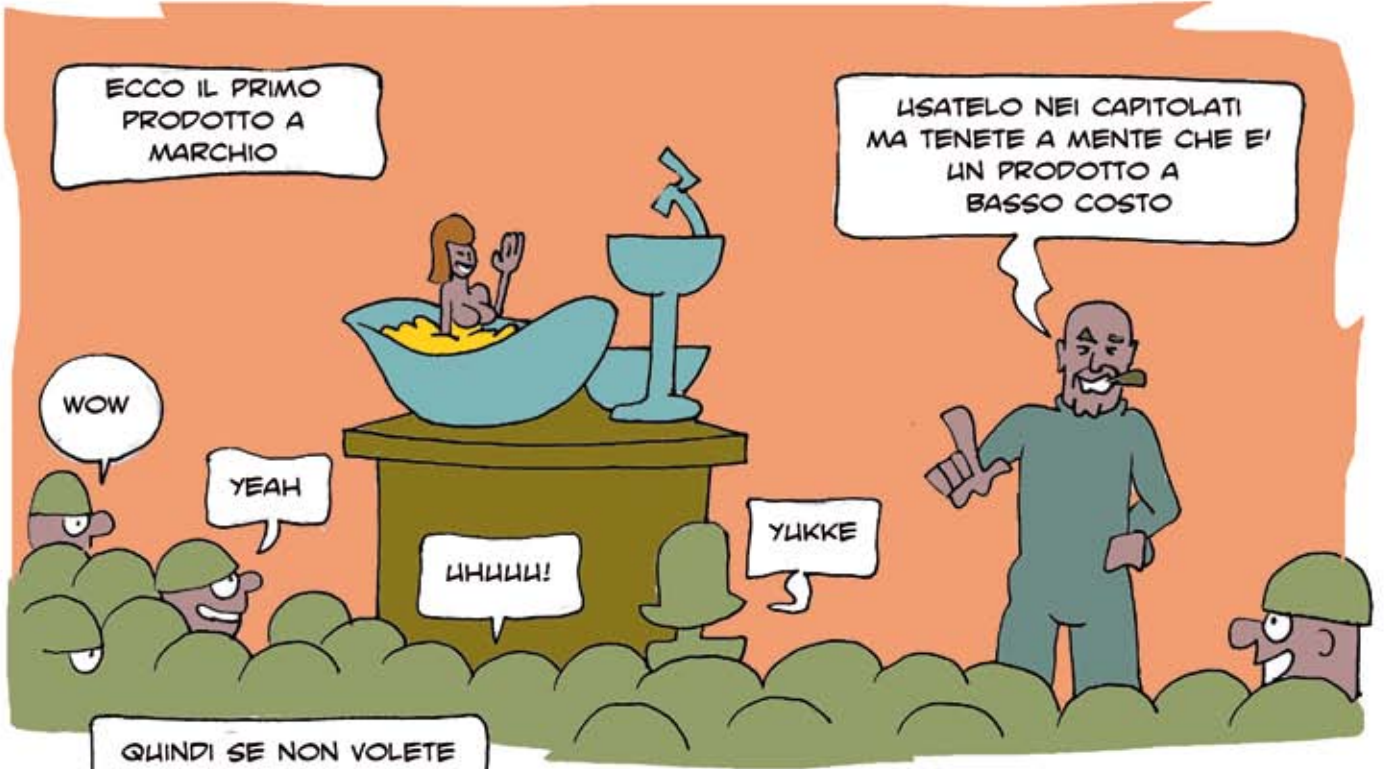
IN QUESTI LOGHI VERRA' INSERITO ANCHE UN SEGNALE DI CHI E' ESATTAMENTE IL PRODUTTORE

IN MODO CHE SAPENDO CHI E' IL PRODUTTORE CHE CI FORNISCE QUEL PRODOTTO A MARCHIO, POTREMO ANCHE SAPERE GLI ABBINAMENTI CHE NE CONSEGUONO

PERCHE' NON E' DETTO CHE SI TRATTI TUTTA LA GAMMA DI QUEL FABBRICANTE MA A VOLTE SOLO ALCUNE LINEE DI PRODUZIONE...

APPENA ABBIAMO APERTO QUESTO SETTORE, QUASI LA META' DEI MARCHI PRESENTI IN "NON SOLO IDRAULICA" SI SONO DETTI DISPONIBILI A COMINCIARE QUESTA ATTIVITA' CON IL NOSTRO GRUPPO





ECCO IL PRIMO
PRODOTTO A
MARCHIO

USATELO NEI CAPITOLATI
MA TENETE A MENTE CHE E'
UN PRODOTTO A
BASSO COSTO

WOW

YEAH

UHUUUU!

YUKKE

QUINDI SE NON VOLETE
RIMETTERCI IL MARGINE,
MA SFRUTTARLO COME
SI DEVE...

ORDINATELO VIA
WEB

SCARICATE IN
MAGAZZINO

CARICATE SUBITO NEL CAMION
DEL CLIENTE

SLAM

QUINDI..TRASPORTO AD IMPORTO E
NON A PERCENTUALE

UTILIZZATE QUESTO BRAND
PER VENDERE ANCHE GLI
ALTRI PRODOTTI CHE VANNO
NELLA CASA O NEL
CAPITOLATO IN QUESTIONE

AVRETE GROSSE
SODDISFAZIONI!!!

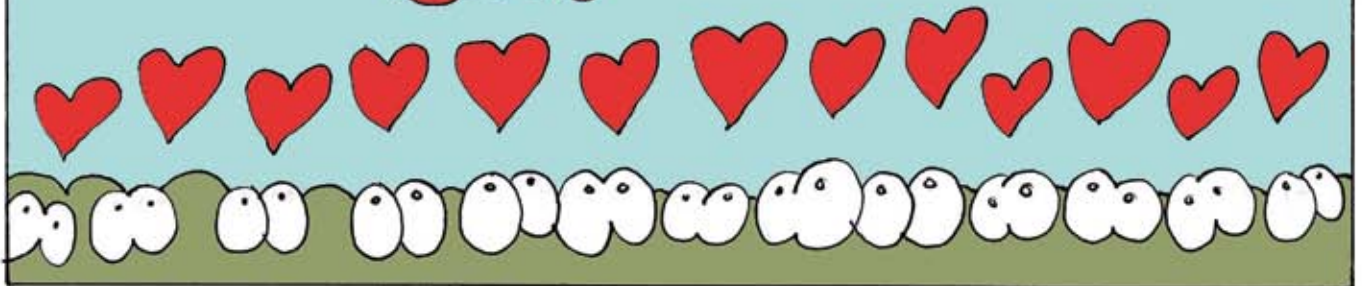
ABBIAMO ACQUISTATO QUESTO MARCHIO ED E' DISPONIBILE PER TUTTI I SOCI, PER IL MOMENTO SOLO PER LE TUBAZIONI MULTISTRATO E FRA QUALCHE TEMPO ANCHE PER LE POMPE DI CALORE

IN PARTICOLARE UNA LINEA CHE PREVEDE LA POMPA DI CALORE PER CONDIZIONAMENTO, RISCALDAMENTO E PRODUZIONE ACQUA CALDA DA 4 A 30 KILOWATT



SU QUESTE DUE LINEE ABBIAMO STUDIATO UN TERZO SCONTO CHE VI CONSENTE DI MARGINARE FINO A UN

30%



OWIAMENTE DIPENDE DALLA TIPOLOGIA DI CLIENTE CHE ANDRETE AD AFFRONTARE

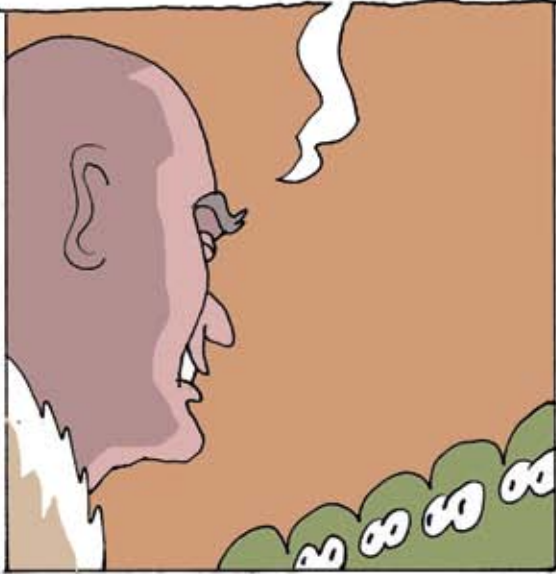
A' FATTURA?
A' FATTURA A' FANN'
I ZINGARI!!!



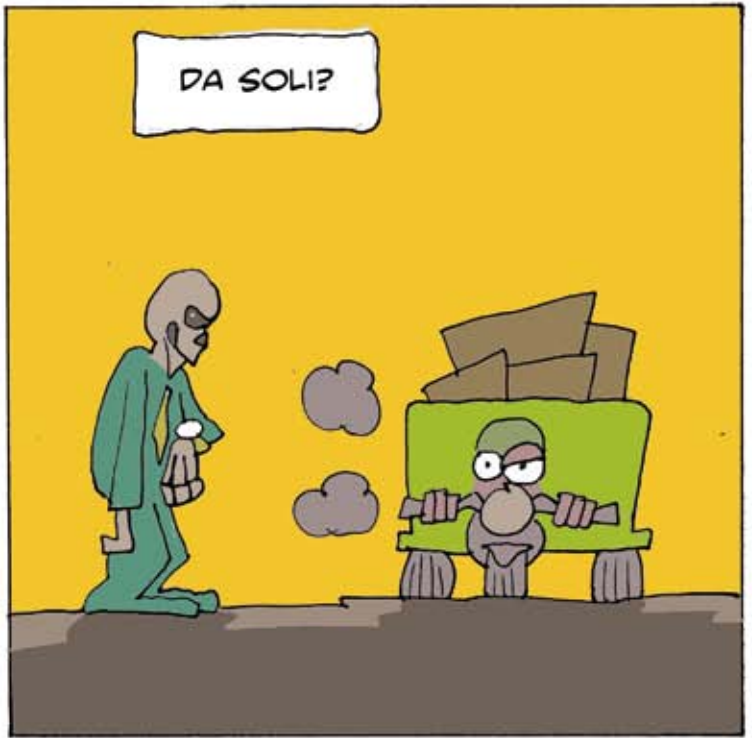




AVRESTE LA DISPONIBILITA'
DI UN MAGAZZINO CENTRALIZZATO
CON UNA LOGISTICA PERFETTA..

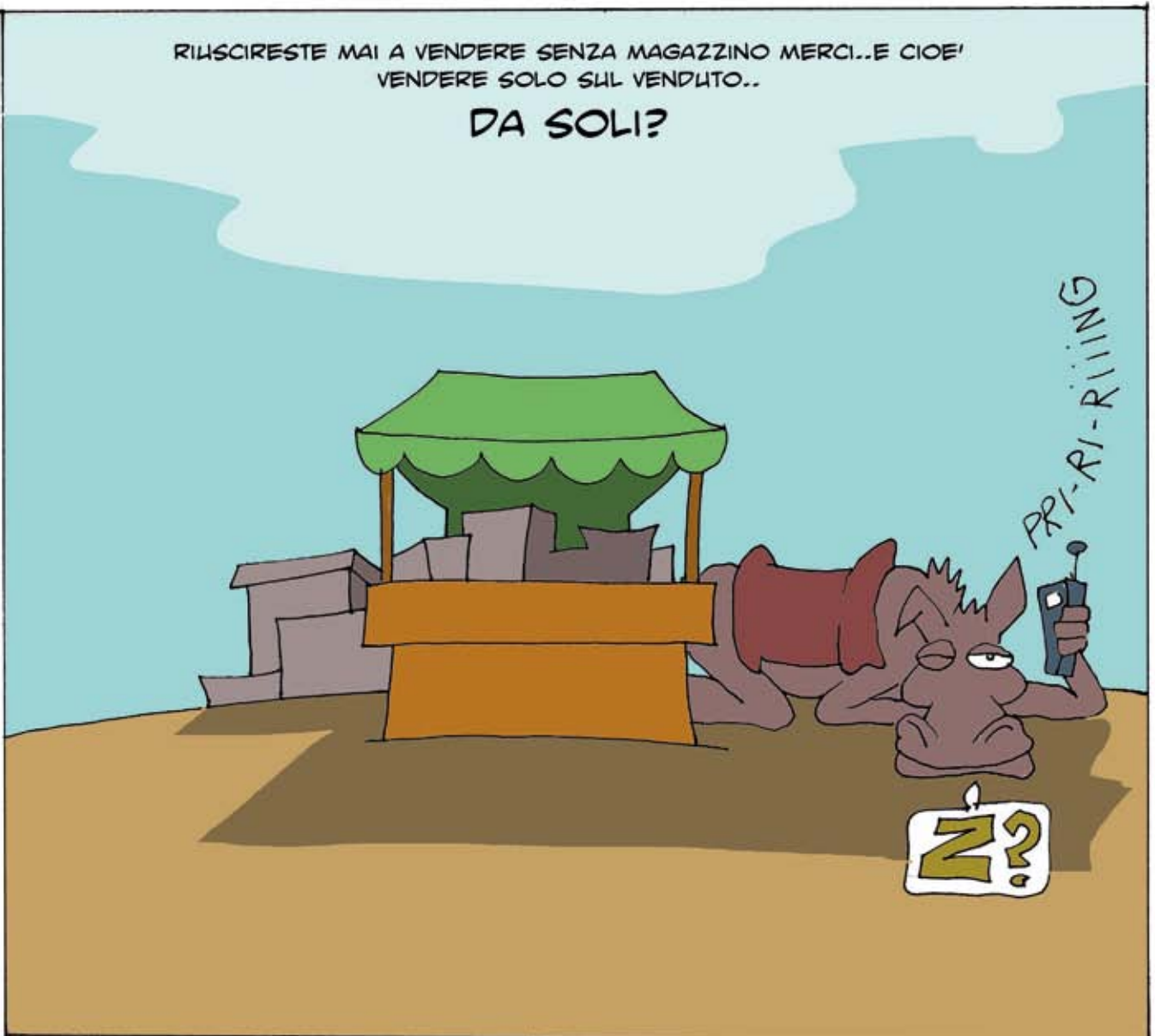


DA SOLI?



RIUSCIRESTE MAI A VENDERE SENZA MAGAZZINO MERCI..E CIOE'
VENDERE SOLO SUL VENDUTO..

DA SOLI?



UNO DEGLI OBIETTIVI DEL CAMPO E' IL TAGLIO DELLE SCORTE DEL...?



DEL...?

CI- CI-
CINQUANTA
PER CENTO
SIGNORE!!!

OWIO CHE
PER
RAGGIUNGERE
QUESTO
OBIETTIVO
SERVONO
ACCORDI IN
TERMINI DI
FORNITORI
TRATTATI



E QUINDI DEI RELATIVI
AFFIDAMENTI DA PARTE
DEL GRUPPO



CHE OGNUNO
DI NOI
POTRA'
DISCUTERE
PER UN MIGLIOR
RAPPORTO IN
TERMINI DI
BENEFICI

IL GRUPPO E' UN'OCCASIONE
CHE PUO' PERMETTERCI
DI CRESCERE PROFESSIONALMENTE SIA IN TERMINI
PROMOZIONALI CHE DI SERVIZIO ED IMMAGINE



AZIONI CHE
DA SOLI
NON POSSIAMO
REALIZZARE

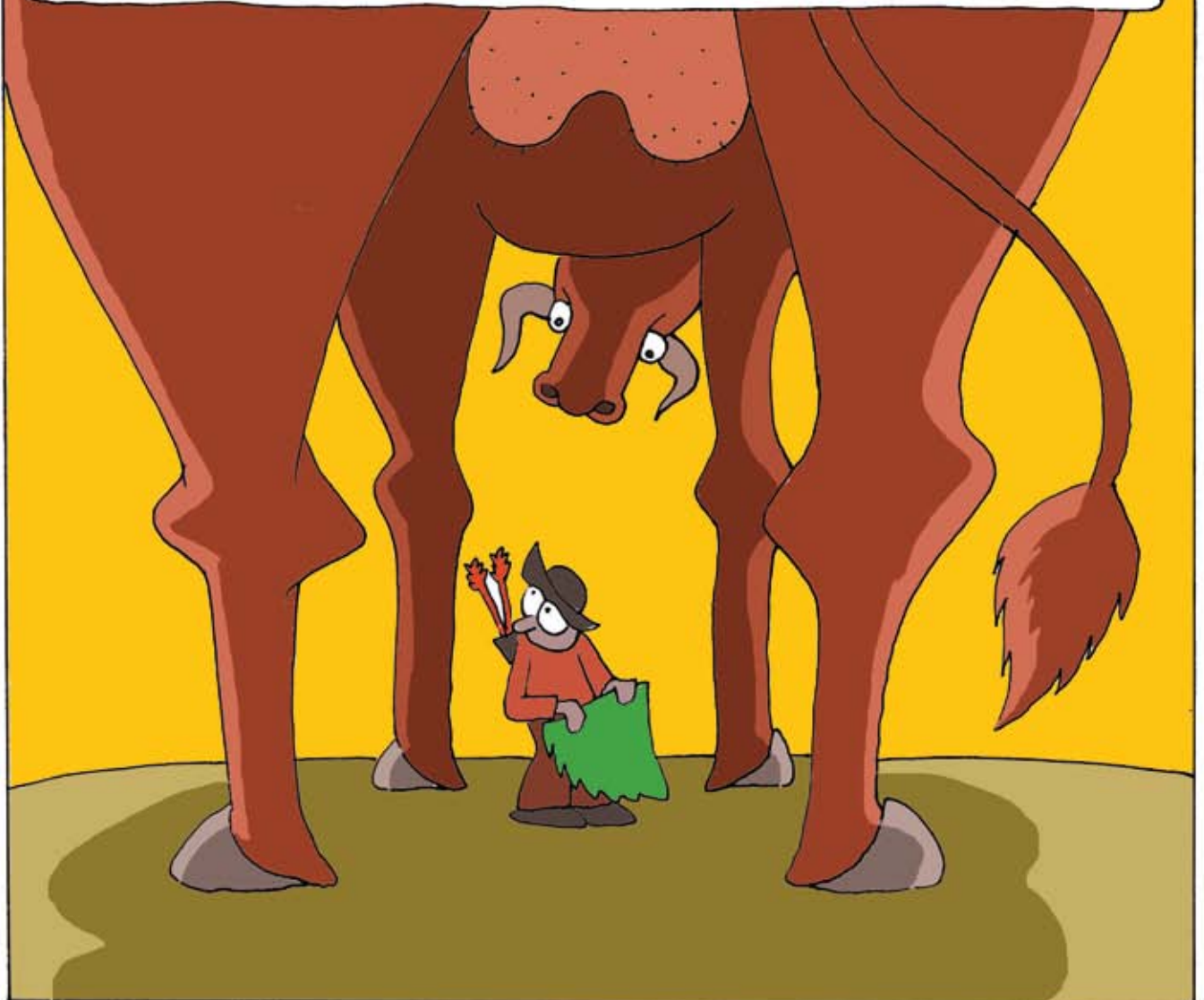
SISSIGNO!!!!

E POI LO STUDIO E LA REALIZZAZIONE POLITICA COMMERCIALE ATTIVATA
SU "NON SOLO IDRALLICA"

FRUTTO DI UN'ATTENTA
E APPROFONDATA ANALISI
SENZA RIVALI

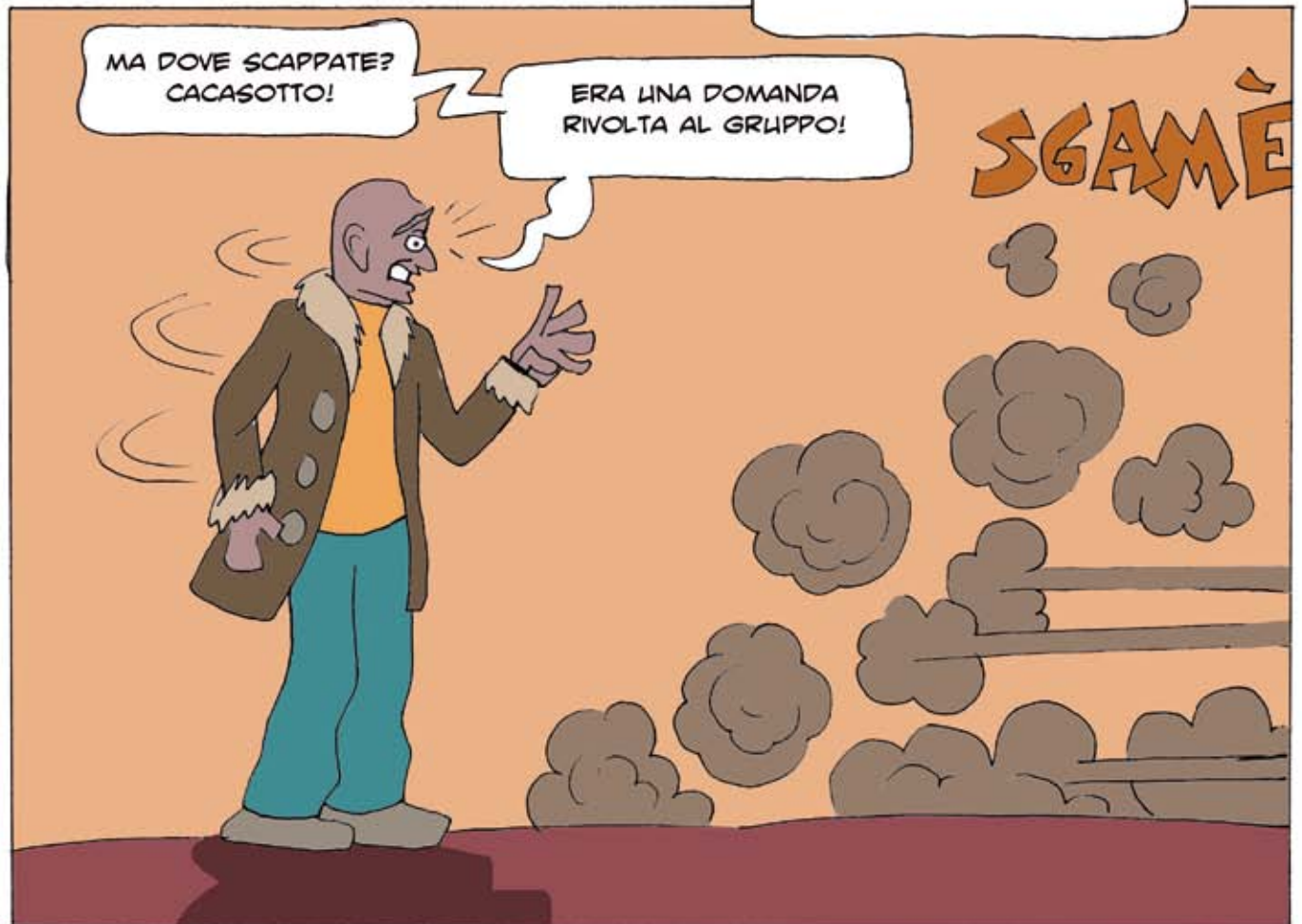


SENZA QUESTA GUIDA IN CHE POSIZIONE VI COLLOCHERESTE
RISPETTO LA CONCORRENZA?

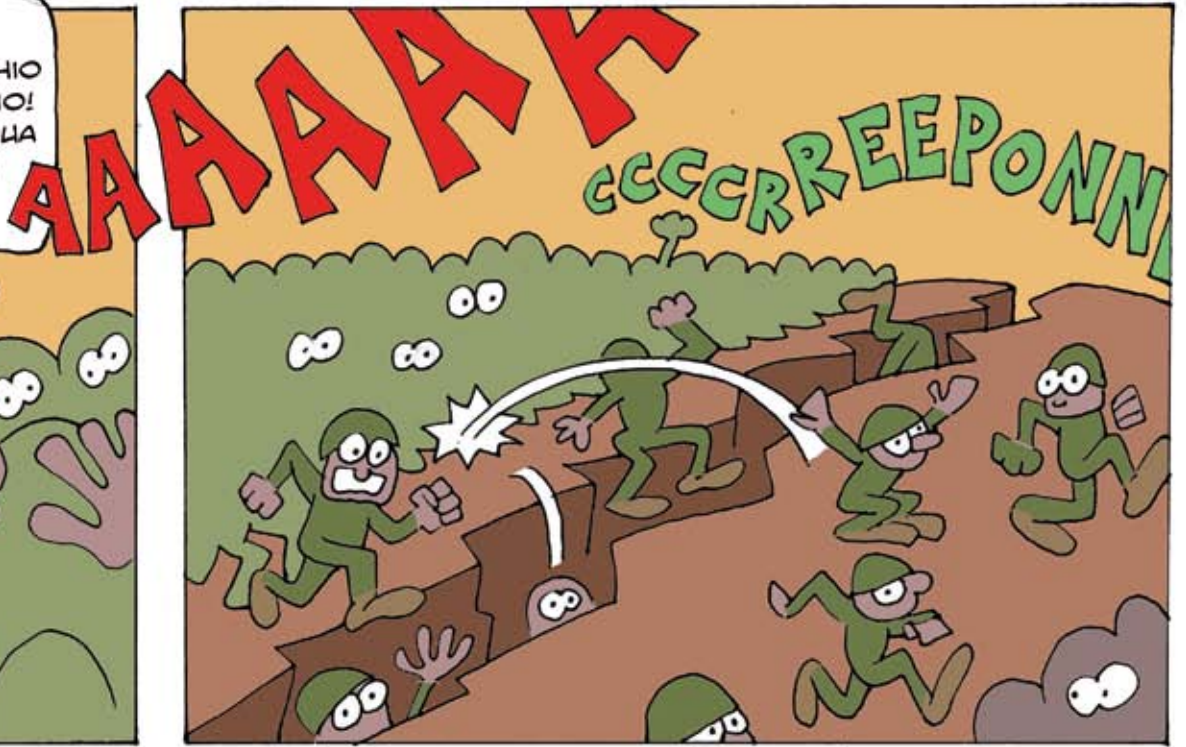




A CHE PUNTO E' LA LORO REALIZZAZIONE?

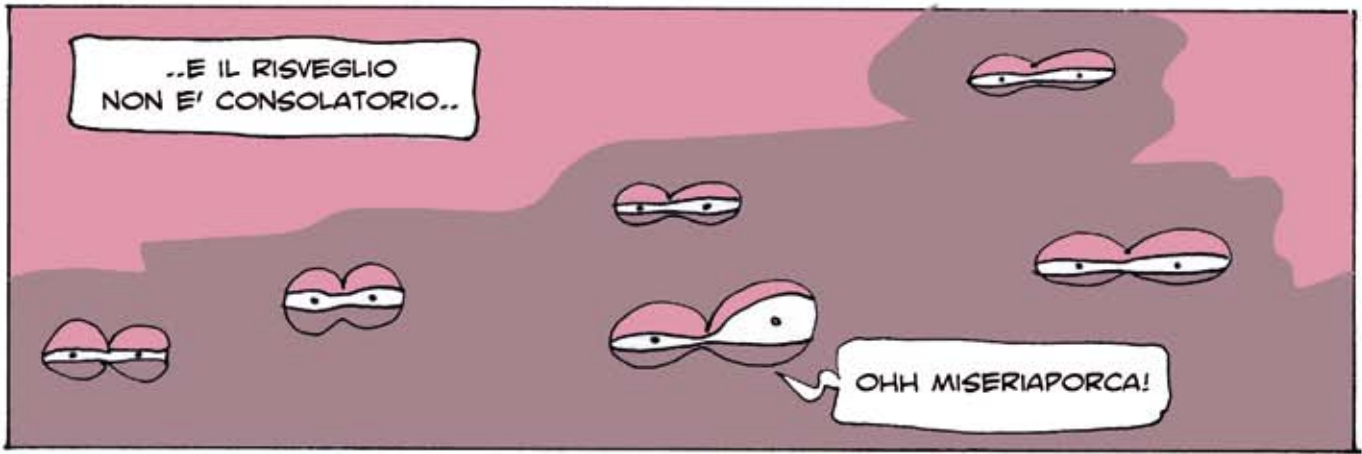














OK, LIBERATELI!!!

SIAMO DISPOSTI
A TRATTARE

E' DEL GRUPPO
OPERATIVO!
FACCIAMO COME DICE



E' IN QUESTA DIREZIONE
CHE STIAMO
LAVORANDO
RICERCANDO SOLUZIONI
CHE VI POSSANO
FORNIRE IL BENE
PRINCIPALE DI
QUESTO MOMENTO

MAGGIORE LIQUIDITA'!

PROVIAMO ORA A VEDERE
INSIEME L'IPOTESI DI
PROPOSTA

OVVIAMENTE SOTTOPOSTA
AD UN ACCORDO PREVENTIVO
BANCA/AFFILIATO E
GRUPPO/BANCA, MANTENENDO
DISTINTI I RAPPORTI E
RISERVATE LE INFORMAZIONI

SI CHIAMA PLAFOND ROTATIVO
PER L'AFFILIATO



E' UN REVOLVING PER
PIANIFICARE GLI
ACQUISTI DI PRODOTTI
E SERVIZI FORNITI
DAL GRUPPO

UTILIZZABILE
IN MOMENTI DIVERSI
IN MODO FLESSIBILE
ED A SECONDA DELLE
NECESSITA'

ANCHE A TASSO ZERO
E CON CONTRIBUTO INTERESSI
A CARICO DEL GRUPPO DI
CAMPAGNE COMMERCIALMENTE
MIRATE

IL RIMBORSO DEI SINGOLI
UTILIZZI, RIPRISTINA LA
DISPONIBILITA' DEL FIDO

FRA IL PAGAMENTO IN SCHEDA E
DILAZIONE DELLA BANCA 180 GG





PER CARITA'..

NULLA DA RIDIRE
SULL'EFFICIENZA
DEL GRUPPO..

MA HO FATTO
LE MIE
VALUTAZIONI

ONESTAMENTE
CREDO CHE ABBIANO
LORO BISOGNO
DI NOI E
NON IL CONTRARIO,
COME INVECE
SOSTENGONO!

VOGLIO
DIRE..

POSSIBILE CHE ESISTANO
SOLO LORO?

POSSIBILE NON CI
SIANO ALTRE ALTERNATIVE?

..E VA BENE..

..HAI VINTO TU..

LIBERO
ARBITRIO

NON TI
SBARREREMO
LA STRADA



MA PRIMA DI ANDARE
VOGLIAMO CHE PORTI
CON TE QUESTO
SIGILLO

SAI, NOI DEL GRUPPO
ABBIAMO UNA COSCIENZA,
UN ISTINTO PROTETTIVO
INNATO E SPONTANEO



SE MAI TROVERAI NELLA TUA STRADA
UN GRUPPO A CUI AFFILIARTI

PRIMA DI ADERIRE, APRI IL SIGILLO
E LEGGI BENE...

CONTROLLA SE IL GRUPPO
DOVE STAI PER ENTRARE
HA EQUIVALENTI
REQUISITI E CREDENZIALI

E FAI
LA TUA
SCELTA



SE E' SI'
ALLORA ADDIO
PER SEMPRE

UN MOMENTO!

CIAO
CIAO



SI PUO' VISIONARE IL MAGAZZINO,
ORDINARE LA MERCE IN TEMPO REALE

24 ORE PER 24



LOGIN ANCHE PER FILIALI
E COLLABORATORI





DISPONIAMO DI UN'AREA ATTREZZATA
DI 22 MILA METRI COPERTI OLTRE
L'AREA ESTERNA DI STOCCAGGIO



LA STESSA PUO' CRESCERE NEL
CENTRO LOGISTICO FINO A
200 MILA METRI QUADRI

**UNICO GRUPPO
DI ACQUISTO
IN ITALIA!**

VOLENDOSI ORGANIZZARE PER LA CONSEGNA GIORNALIERA
A ZERO ORE LAVORATIVE CON QUATTRO SCARICHI INTERPROVINCIALI
SI PUO' ORGANIZZARE, VUOTI PER PIENO MOTRICE O AUTOTRENO



PER IL MOMENTO LO FA SOLO
UN AFFILIATO CON DUE PUNTI VENDITA



UNICI IN EUROPA!!!

POSSIAMO FORNIRE AI NOSTRI ASSOCIATI: COMPUTER
SOFTWARE, PROGRAMMI DI GESTIONE COMPLETI PER TUTTA
L'ORGANIZZAZIONE DEL GROSSISTA...



..COMPRESO BANCO, SHOWROOM A
COSTO ZERO (SE BUDGETTATO NELL'IMPEGNO ANNUALE)



PROGETTAZIONE SHOWROOM CHIAVI IN MANO
DAL GREZZO AL CAPANNONE..



...ALL'INAUGURAZIONE



PROGETTAZIONE DEL MAGAZZINO
DI VENDITA ALL'INGROSSO E AL
DETTAGLIO DI MATERIALE IDROTERMO-SANITARIO



RICEVENDO LA MERCE, LA STESSA
VIENE CARICATA SUL VOSTRO COMPUTER A COSTO
ZERO!



SERVIZIO CREDIT MANAGER
CONSULENZA PER INFORMAZIONI COMMERCIALI
RECUPERO CREDITI



PROGRAMMA DI PREVENTIVAZIONE
IN COMPUTER




RICARICO MINIMO AI NOSTRI ASSOCIATI
CHE UTILIZZANO LA NOSTRA POLITICA COMMERCIALE





ALL'INSTALLATORE CHE
UTILIZZA LE NOSTRE
POLITICHE COMMERCIALI



GARANTIAMO UN RICARICO
MINIMO DEL:

43
50 %



UNICI
IN EUROPA
!!!

LISTINO CATALOGO PREZZATO
CON LA POLITICA COMMERCIALE
GIÀ INSEBITA "NON SOLO IDRAULICA"



CHE TIENE
CONTO
DELL'ANDAMENTO
DEI PREZZI SU
TUTTA LA FILIERA
DAL GROSSISTA
ALLA SIGNORA
MARIA.
SUL
TERRITORIO
NAZIONALE

LISTINO A
PREZZI NETTI
IVA
E
INSTALLAZIONE
ESCLUSE



CATALOGO CARTACEO PERSONALIZZATO PER OGNI
ASSOCIATO A UN COSTO RIDOTTO DEL

95%



BAGNO DEL SULTANO CON MARGINI DEL:



I NOSTRI MAGICI DVD!
10 TONNELLATE DI CARTA
IN 10 GRAMMI DI PLASTICA



PUOI AGGIORNARE I LISTINI
SUL WEB, IN TEMPO REALE
!!!



TOTEM



OGNI ASSOCIATO HA
DIRITTO A PREZZI
CERTIFICATI DAL
PRODUTTORE

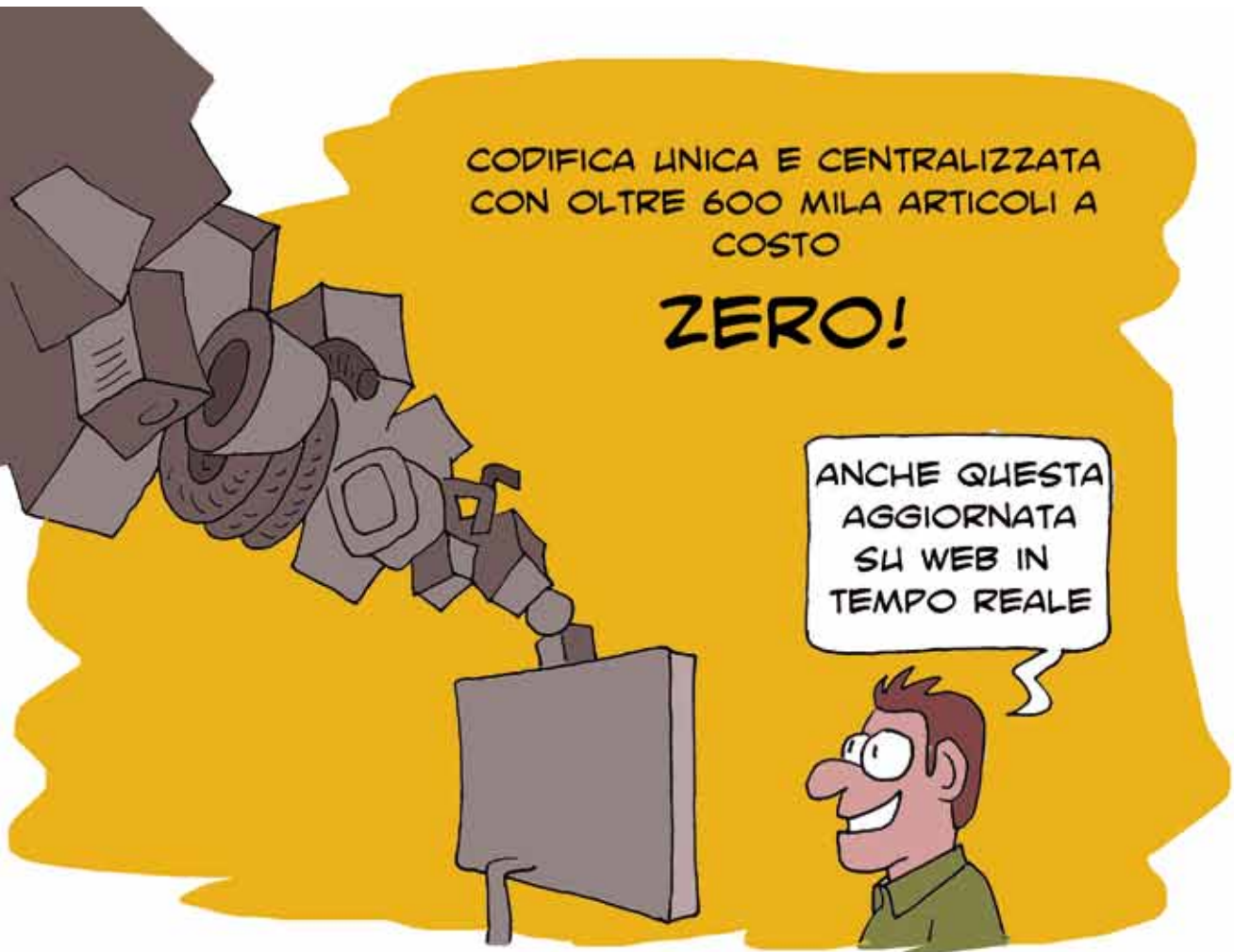
PREMI
COMPRESI

..SE
NON SONO A
QUALITA'..

CODIFICA UNICA E CENTRALIZZATA
CON OLTRE 600 MILA ARTICOLI A
COSTO

ZERO!

ANCHE QUESTA
AGGIORNATA
SU WEB IN
TEMPO REALE



**ASSICURAZIONE
RCT
INSTALLATORE
PER 5 ANNI
A COSTO
ZERO**

**UNICI
IN
EUROPA!**

ORGANIZZAZIONE VIAGGI INCENTIVE



CONVEGNI PER ASSOCIATI



IDROSTOCK E' IN
RIPROGETTAZIONE

UNICO
IN
ITALIA!

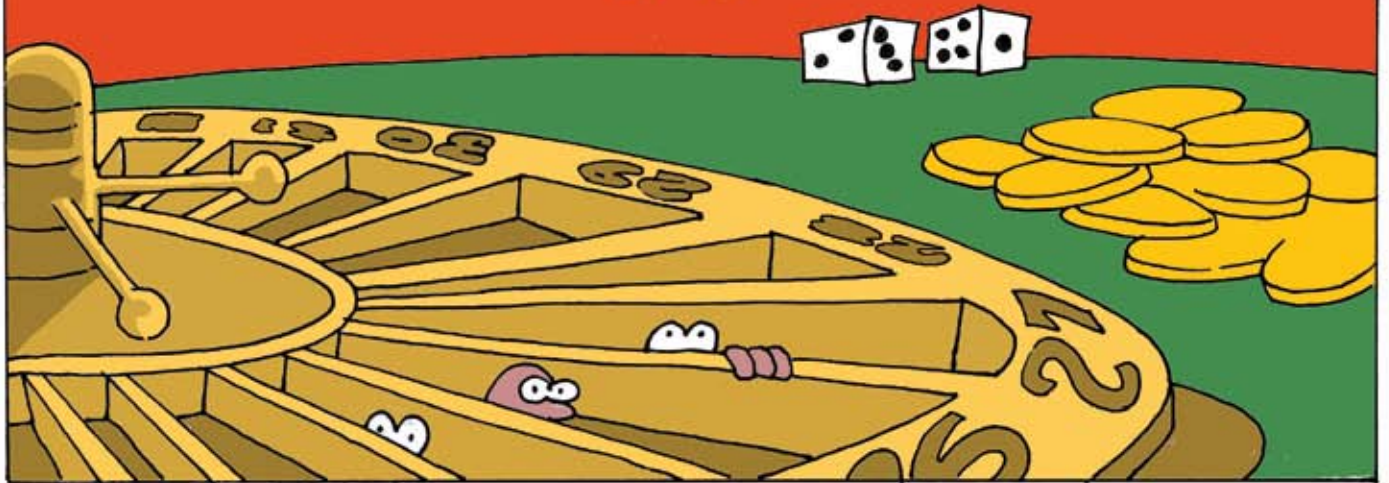


RIAFFIDAMENTO
DEGLI ASSOCIATI
RIAFFIDAMENTO
DEI CLIENTI



TRANSIT POINT

COMPRARE
SUL
VENDUTO



CARTA DI CREDITO

CORPORATE



250 PUNTI VENDITA AFFILIATI
SIGNIFICANO DALLE 2.500 ALLE
4.000 SCHEDE MEMORIA SIM...

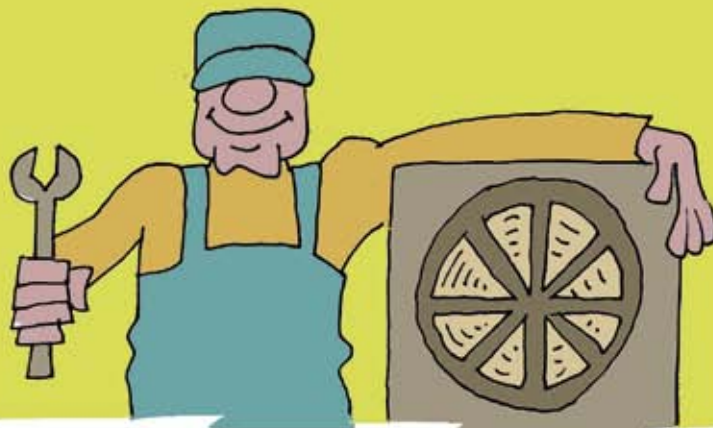


RAM AZIENDALE DI GRUPPO!!!



IN PROGRAMMAZIONE

CENTRI ASSISTENZA
PER CALDAIE, SPLIT,
WELLNESS,
ASSISTENZA PARTI
ELETTRICHE
COLLAUDI AL
SERVIZIO
DELL'INSTALLATORE



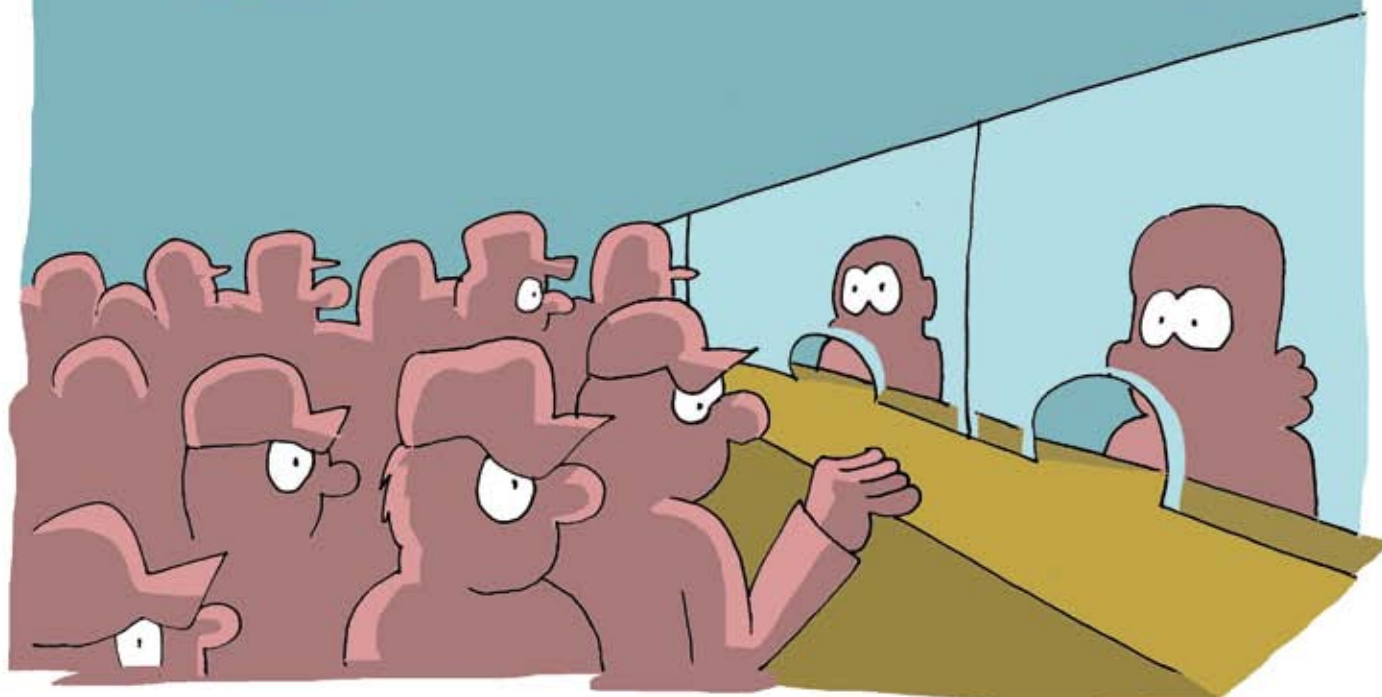
CENTRO SPECIALE ASSISTENZA
PROGETTISTI



RICERCA, SELEZIONE E
ADDESTRAMENTO FORZE
VENDITA PER GLI AFFILIATI



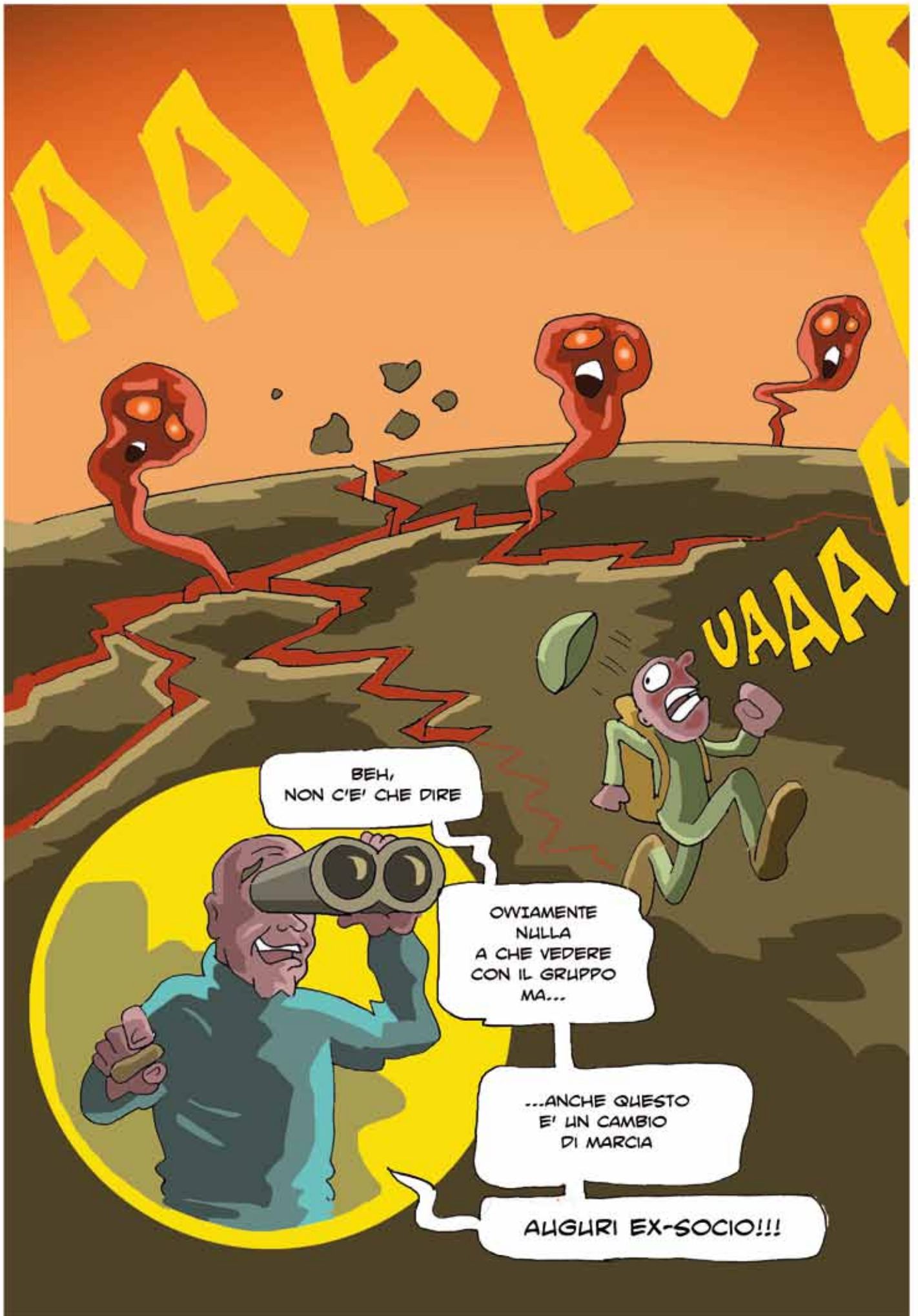
CENTRO DI ACQUISIZIONE E FONDO PENSIONE
PER L'IDRAULICO



STATISTICHE NAZIONALI SU TUTTI I CANTIERI IN
PROGRAMMAZIONE E/O STATO DI
AVANZAMENTO LAVORI







BEH,
NON C'E' CHE DIRE

OWIAMENTE
NULLA
A CHE VEDERE
CON IL GRUPPO
MA...

...ANCHE QUESTO
E' UN CAMBIO
DI MARCIA

AUGURI EX-SOCIO!!!