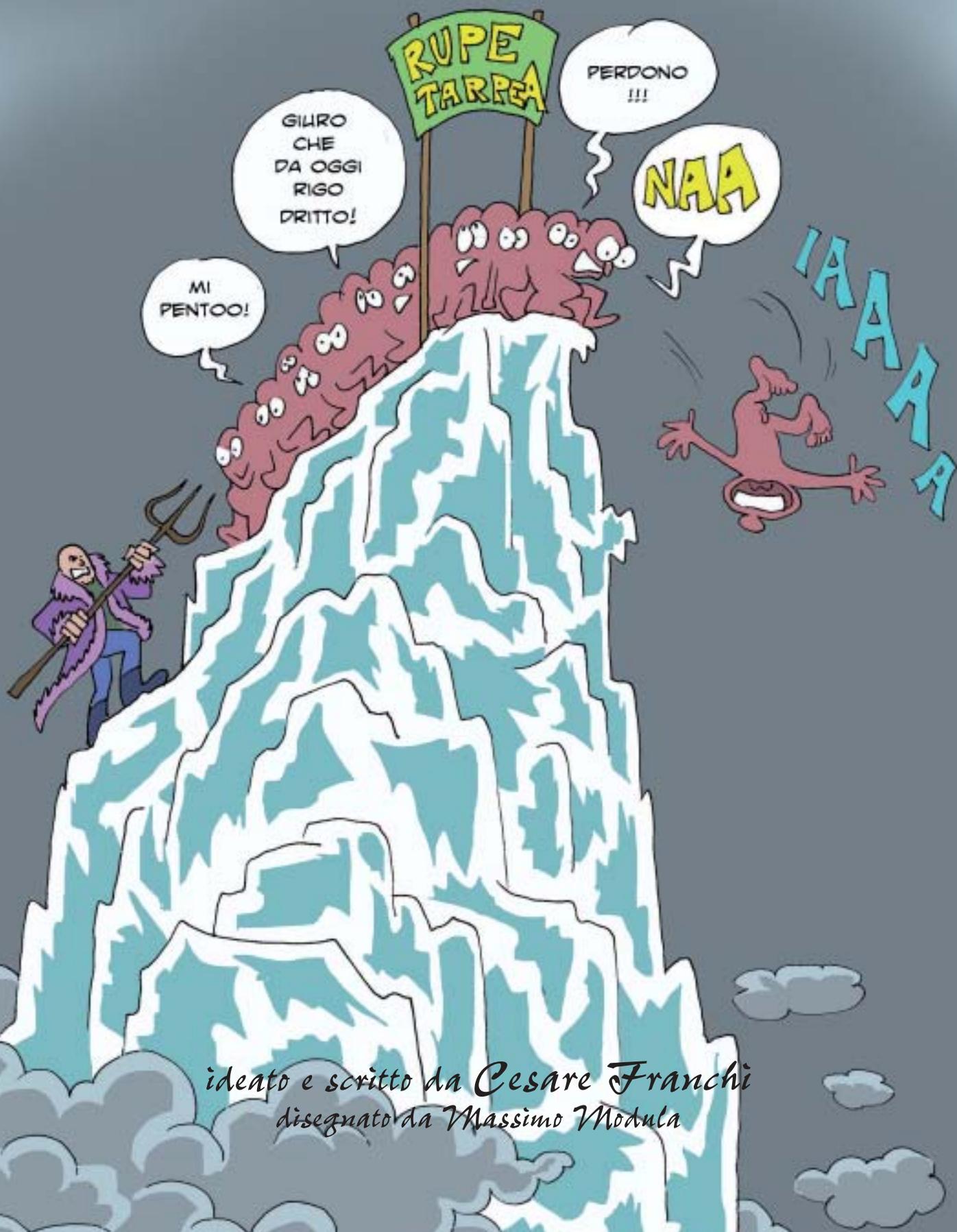


NUDI SUL GHIACCIO



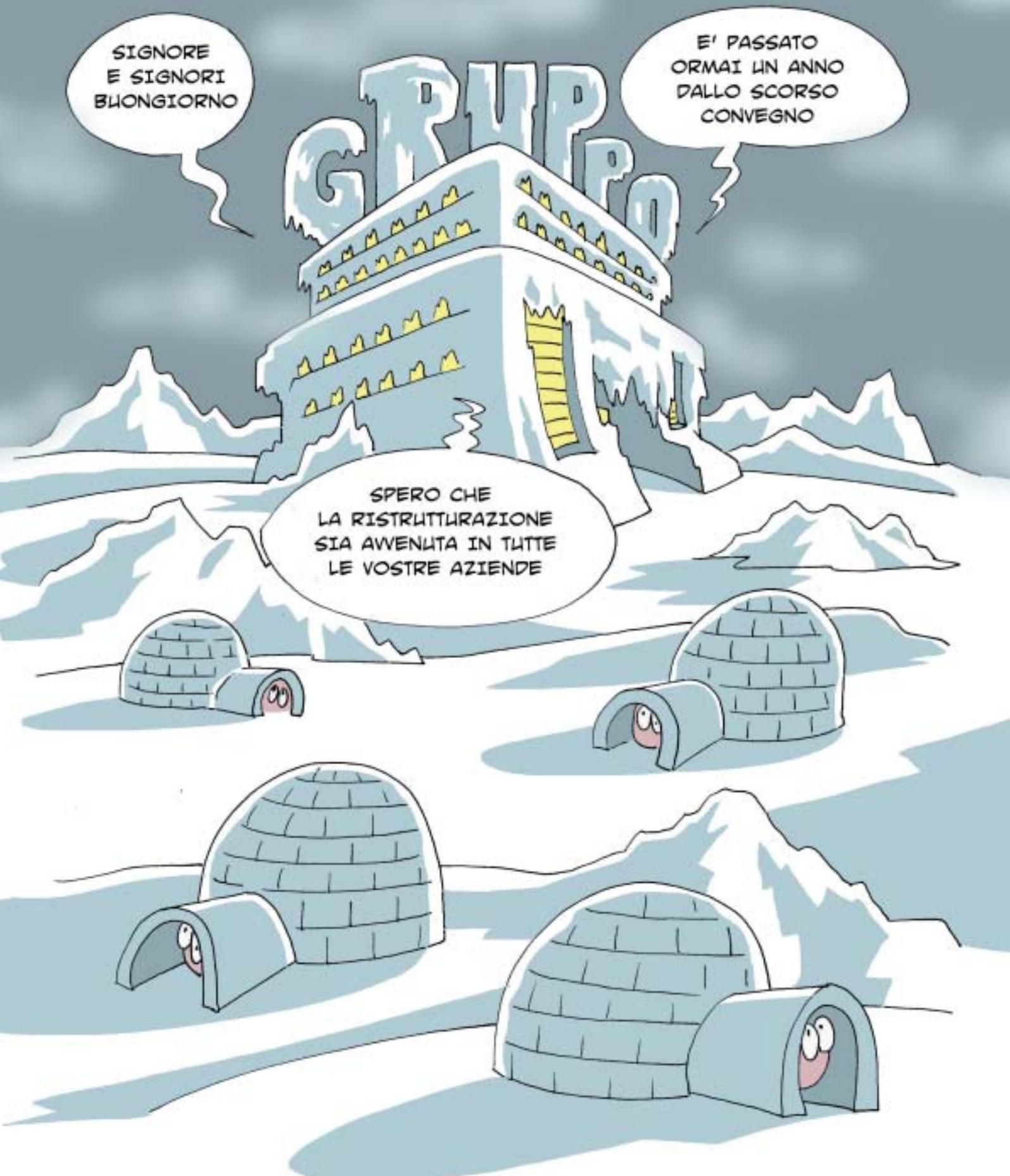
*ideato e scritto da Cesare Franchi
disegnato da Massimo Modula*

MAGGIO 2010..LA PRIMAVERA TARDA AD ARRIVARE..
O FORSE E' UNA NUOVA ERA GLACIALE?

SIGNORE
E SIGNORI
BUONGIORNO

E' PASSATO
ORMAI UN ANNO
DALLO SCORSO
CONVEGNO

SPERO CHE
LA RISTRUTTURAZIONE
SIA AVENUTA IN TUTTE
LE VOSTRE AZIENDE

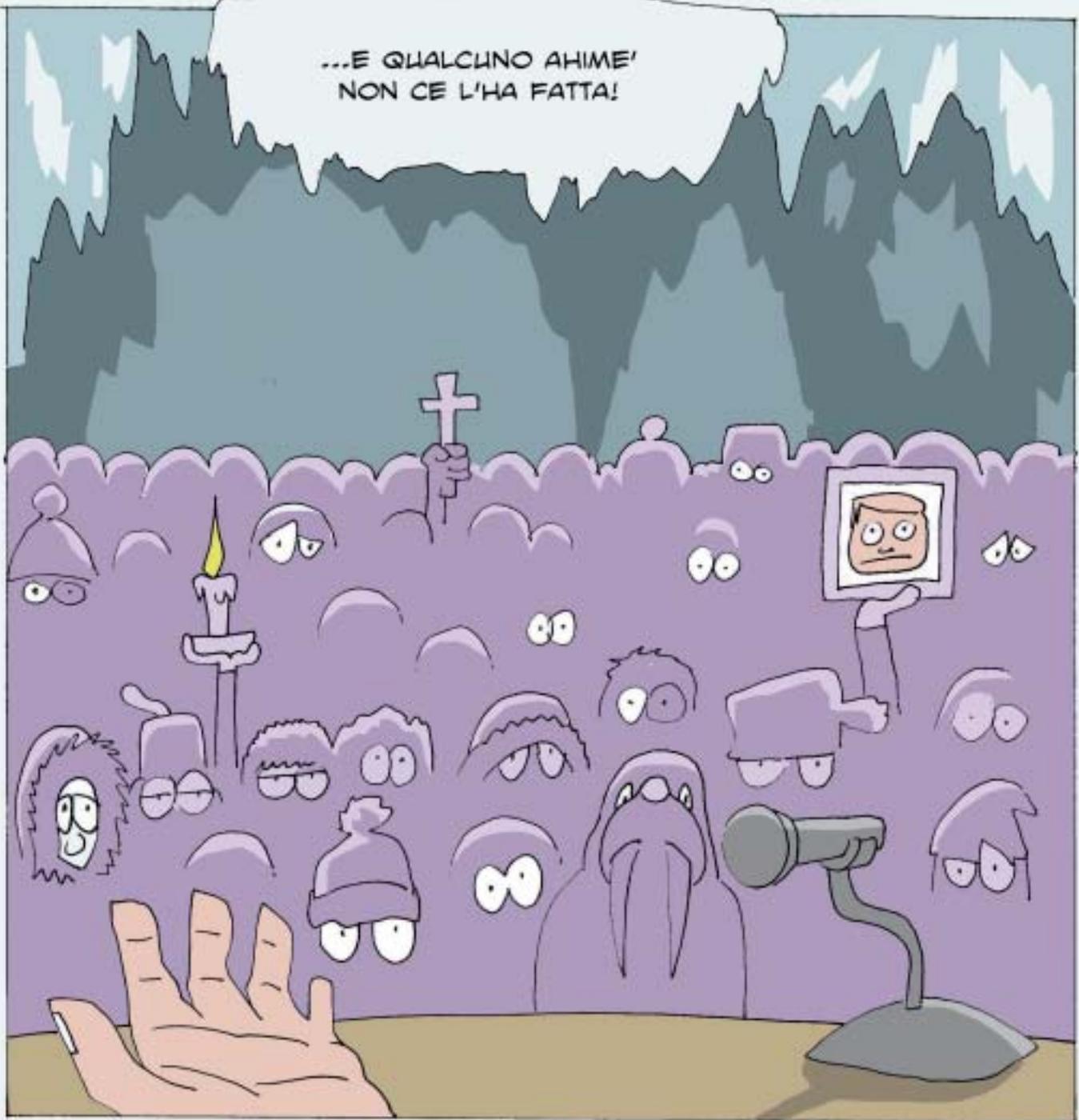


LA CRISI
CI HA MESSO DI FRONTE
A NUMEROSI OSTACOLI

CI HA MESSO
NELLE CONDIZIONI
DI AGIRE PER
SOPRAVVIVERE



...E QUALCUNO AHIME!
NON CE L'HA FATTA!



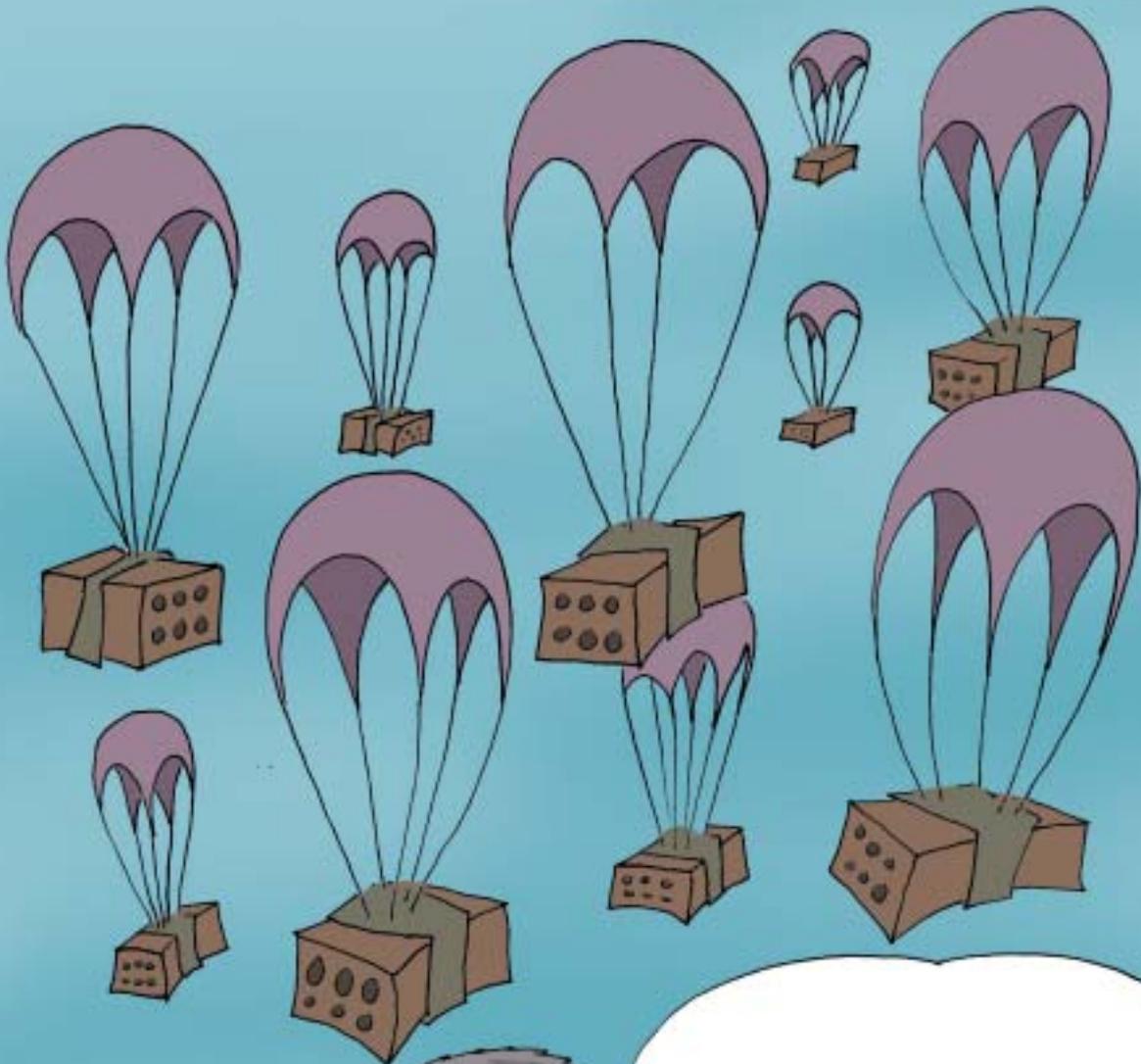
NON CE L'HANNO FATTA QUELLE AZIENDE CHE HANNO SPERATO
(SENZA MUOVERSI) CHE LE COSE PRIMA O POI
SAREBBERO CAMBIATE



QUELLE CHE NON HANNO CAMBIATO MODALITA'
DI GESTIONE...



SIAMO STATI BRUCIATI DALLA BOLLA IMMOBILIARE E FINANZIARIA
DEL 2008 CHE HA COMPORTATO PERDITE ECONOMICHE
INGENTI PER TUTTI E A CUI ABBIAMO DOVUTO
FAR FRONTE CON RISORSE PROPRIE O DELLE SOCIETA'
CHE RAPPRESENTIAMO



ABBIAMO TENUTO BOTTA
OSTILI AI CAMBIAMENTI
MA POI NEL GIUGNO 2009
CI SIAMO ARRESI ALLE
NECESSITA' E COSI'
ABBIAMO AGITO



TAGLIARE I COSTI
E' STATA UN'AZIONE INEVITABILE



ABBIAMO DOVUTO LICENZIARE O COLLOCARE IN CASSA INTEGRAZIONE QUEI COLLABORATORI CHE NON TROVAVANO PIU' SPAZIO IN UN'AZIENDA IN CALO DI VOLUMI, AUMENTANDO IL CARICO DI LAVORO PER CHI INVECE HA AVUTO LA POSSIBILITA' DI RIMANERE CON NOI



CON UN LAVORO DI NEGOZIAZIONE COI LOCATORI, SIAMO
RIUSCITI A RIDURRE IL CANONE D'AFFITTO
DEI MAGAZZINI DEL...



ABBIAMO TAGLIATO I CONSUMI SULL'ENERGIA ELETTRICA
RIDUCENDO PERSINO ANCHE LE ORE DEI CREPUSCOLARI
ABBIAMO TAGLIATO E/O CAMBIATO LA TELEFONIA



ABBIAMO RIVISTO I CONTRATTI DEI TRASPORTI E INFINE
I VIAGGI INCENTIVE (COSIDDETTI CONVEGNI) LI ABBIAMO
ORGANIZZATI PENSANDO DI REALIZZARE UNA SOLA CONDIZIONE
CHE RISPETTASSE LA REGOLA PIU' SEMPLICE DI QUESTO
MONDO



GLI OBIETTIVI DEI NOSTRI CLIENTI,
DEI PARTNERS FORNITORI E DEL NOSTRO GRUPPO!

OOH!

SIGH

COM'E'
UMANO
LEI!

NAAH
DAI.. TROPPO
BUONI

NGHE'..



ABBIAMO RIDOTTO
CENE E PRANZI



RIDIMENSIONATO
GLI OMAGGI NATALIZI



ABBIAMO FATTO FARE TUTTE LE FERIE AI COLLABORATORI



BEH..TUTTO SOMMATO
QUESTA CRISI CI HA FATTO PENSARE A NUOVE STRATEGIE
OBBLIGANDOCI A TIRAR FUORI LE IDEE MIGLIORI



FORSE CON UN MERCATO IN CRESCITA AVREMMO DATO
POCO SPAZIO ALL'ARGOMENTO, DEDICANDOGLI SOLO UN DISTRATTO
MOMENTO DI RIFLESSIONE

..E INVECE
GUARDA QUA
CHE LINEA!!

MENO CARICO
ECONOMICO

MENO COSTI
AZIENDE





---MENO
TUTTO!

NO PANIC..TORNIAMO AL FUTURO

BENE!
ORA DOBBIAMO PORCI L'OBIETTIVO DI PORTARE L'AZIENDA
ALL'UTILE CHE MERITA, O COMUNQUE AL PAREGGIO...
ELIMINARE FORNITORI SCAMORZA



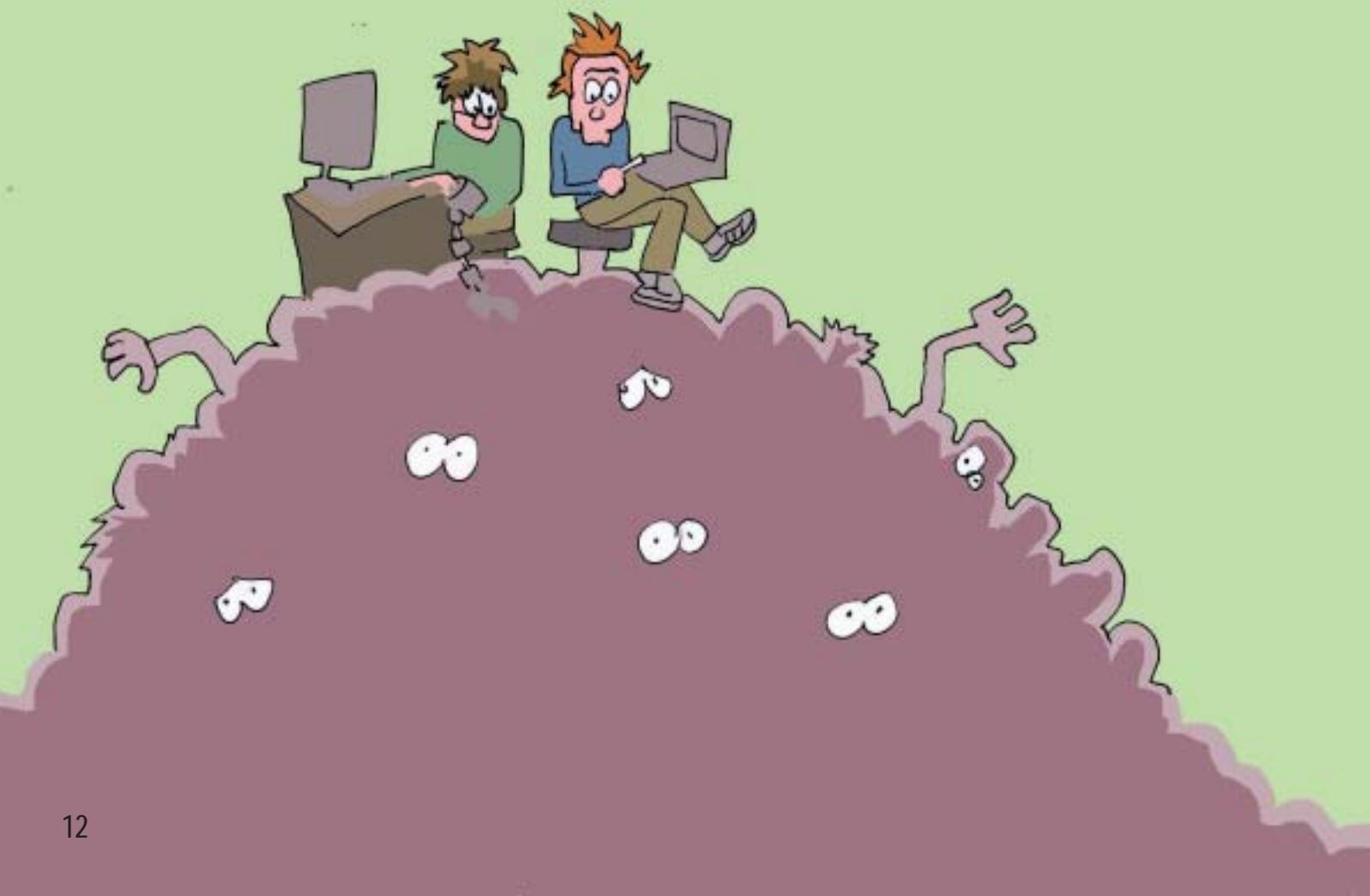
DOBBIAMO MODIFICARE IL NOSTRO RAPPORTO CON I COLLABORATORI.
MIGLIORARE LA QUALITA' DEL DIALOGO.
RICORDIAMOCI DI ESSERE A CAPO DI UN'AZIENDA!



L'AMBIENTE DI LAVORO CHE CREIAMO NON DEVE ESSERE
NE' UN CAMPO DI PRIGIONIA NE' UNA CENTRALE DI COSTI



SIAMO UNA CORDATA AD ALTA QUOTA,
SE UNO DEI MEMBRI SCIVOLA SI CADE TUTTI A VALLE!



ESORTO QUINDI TUTTI A CONTRASTARE CON FORZA CHI
NON LAVORA IN EQUIPE

SI RISCHIA DI
VANIFICARE TUTTO
PER COLPA DI QUESTI
ESSERI RECIDIVI!!

FATE CAPIRE LORO CHE, COME DIPENDENTI NON SI PUO' AVERE
SOLO DEI DIRITTI, MA ANCHE SPECIFICI OBBLIGHI E DOVERI
NEI CONFRONTI DELL'AZIENDA!

GRAZIE!

CLAP
CLAP

SEEE!

BRAVO!

BISSE!

MA CHE DIPENDENTI?
QUA SI PEDALA TUTTI DALLA MATTINA ALLA SERA
ALTROCHE!...

PERO'
NON SI
MUOVE
UNA FOGLIA
...

NON CI RIMANE CHE USCIRE ALLO SCOPERTO
E AFFIDARSI ALLA BUONA SORTE, LASCIANDOCI
GUIDARE DALLA CORRENTE E DALL'ISTINTO!

NIENTE MALE PER ESSERE UN EPITAFFIO!

PECCATO
CHE CORRENTE
NON C'E' N'E'
E L'ISTINTO E'
ORMAI SOLTANTO
UN VAGO
RICORDO

MA COME?
CAMMINA SULL'ACQUA?
NON SARA' MICA...

SPIACENTE
MA NON E' TEMPO
DI MIRACOLI
...

SE ANCORA
NON VE NE SIETE ACCORTI
SIAMO CIRCONDATI
DAL GHIACCIO!

QUINDI
SCENDETE E SEGUITEMI
A PICCOLI PASSI
E SENZA SBILANCIARVI

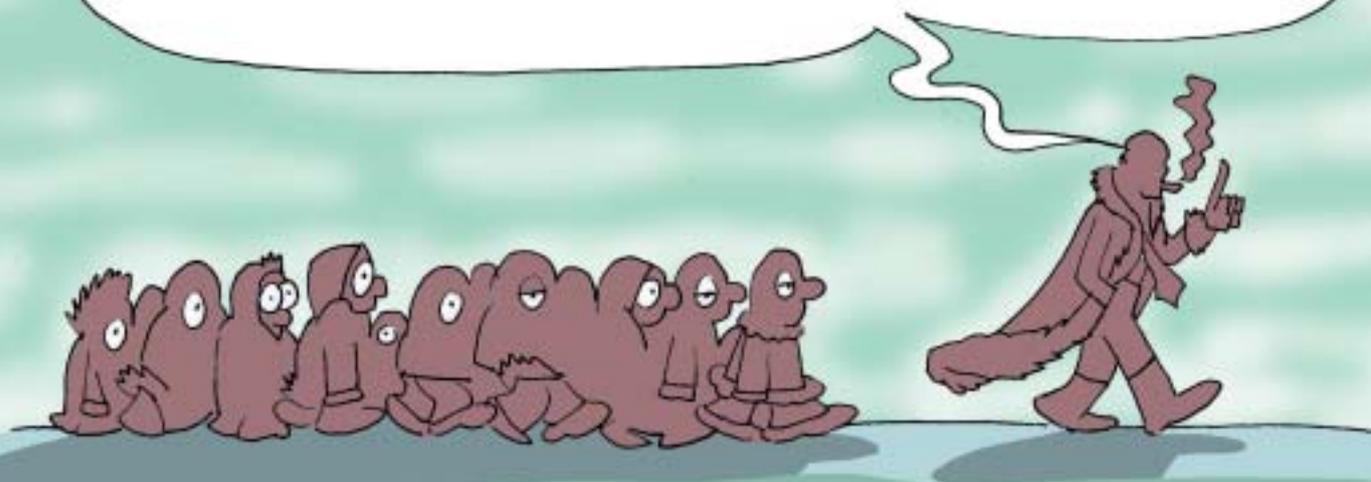
LIMBO

RUPE
TARPEA

NULLA

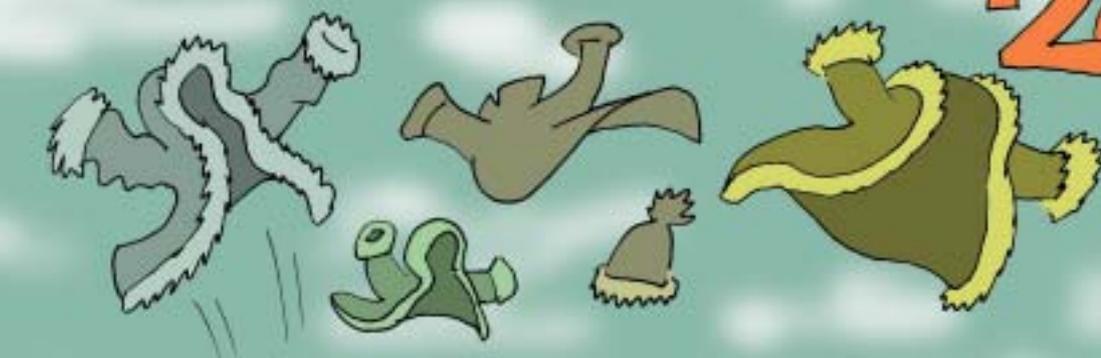
MERCATO

CI SAREBBE DA FARE UNA PREFAZIONE IMPORTANTE
SU QUANTO E' ACCADUTO IN GRECIA, IN SPAGNA, POI
IN PORTOGALLO, CON L'INSERIMENTO DI GRAN BRETAGNA,
FRANCIA, GERMANIA E ITALIA...



TUTTO CI PORTA A PENSARE CHE OLTRE ALLA RICONFIGURAZIONE
AZIENDALE, IN FUNZIONE DEI RISULTATI OTTENUTI E NON DALLE SPERANZE,
PER GARANTIRCI UN PORTO SICURO, DOVREMMO TAGLIARE
ULTERIORMENTE I COSTI AZIENDALI DEL..

20%



PROSEGUIRE GENTE!
PROSEGUIRE E A PICCOLI PASSI
MI RACCOMANDO!

I MERCATI SONO DIVENTATI MOLTO SENSIBILI E
CAPRICCIOSAMENTE
INSTABILI

INFLUENZATI DALLA
PUBBLICITA'

..DA
INTERNET...

POSSIAMO NAVIGARE IN RETE...
INSERIRE UN CODICE...
LA DESCRIZIONE DI UN PRODOTTO...
INSERIRE UN MARCHIO...

...E SAPERE
DA CHI VIENE
DISTRIBUITO NEL MONDO
CON QUALI PREZZI
E
ASSISTENZE

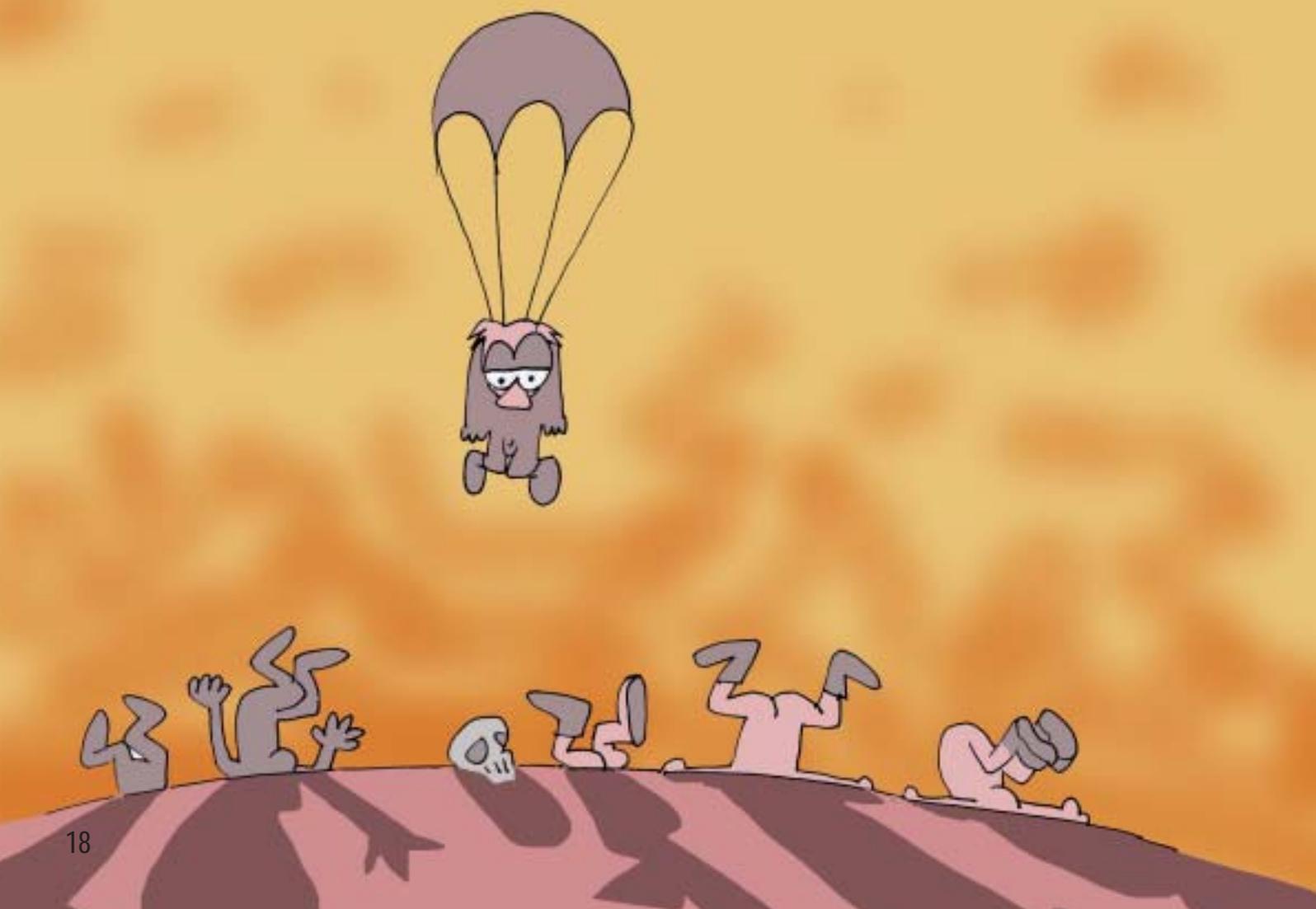
Hi
AAR



I MARGINI CHE CI SIAMO CREATI NEGLI ANNI
CI VENGONO STRAPPATI DI DOSSO
E QUALI SONO LE ALTERNATIVE CHE
ABBIAMO?



IMPOVERENDO LE NOSTRE AZIENDE
MANDANDO A CASA COLLABORATORI ANCHE VALIDI



LIBERANDOCI SUBITO DELLE FILIALI E DEI
PUNTI VENDITA CHE NON PORTANO
IL BREAK EVEN (PUNTO DI PAREGGIO)



SVENDILO O AFFITALO AL PIU' PRESTO
PRIMA CHE SI AUTO-CANNIBALIZZI!!!



BISOGNA RIVEDERE I RAPPORTI CON I NOSTRI
PRODUTTORI, I QUALI, IN PARTE NON SE LA
PASSANO TANTO BENE...



...PER NON PARLARE DELL'INSTALLATORE...



...COME POTRA' MAI PAGARCI?



IN QUANTO ARTIGIANO, NON ABBIAMO ALCUN DIRITTO
SE NON QUELLO DI METTERCI IN FILA E RIFLETTERE
SUGLI ERRORI CHE ABBIAMO FATTO

QUALI ERRORI? LA MIA AZIENDA E' ANDATA AVANTI
VENT'ANNI CON GLI STESSI PRODOTTI!!!

I COSTI ERANO
BASSI!

SI!
SI!

L'INFLAZIONE
AIUTAVA!

E
PURE
UN PO'
DI NERO!

GIUSTO!

SOCI SOCIETTI,
NON FATEMELO
SEMPRE
RIPETERE

I TEMPI
SONO CAMBIATI

..ANCHE VOI SIETE CAMBIATI..

AVETE PAURA DI GUARDARVI ALLO SPECCHIO...IN PARTE VI CAPISCO...

PERO'
L'ERA DELLA
STABILITA'
E'
FINITA...

SBONK!

..E IL MERCATO NON E' UN MUSEO ARCHEOLOGICO!!!

**NON SI PUO' PIU' PRETENDERE DI DURARE UN SECOLO
CON LA STESSA FOSSILIZZATA STRATEGIA E
GLI STESSI STRUMENTI!!!!**



**UN'AZIENDA SI DEVE ALLEGGERIRE DEL 90%
DEI PESI CHE AVEVA QUARANT'ANNI FA!!!**

**DEVE AVERE
UNA CREDIBILITA' E VISIBILITA'
PER RESISTERE NEI PROSSIMI
TRE ANNI!!!**



OGGI PER DIVENTARE I PRIMI DELLA CLASSE
CI TROVIAMO A DECIDERE LA CATEGORIA
A CHI VOGLIAMO VENDERE E CON QUALE PREZZO



SCEGLIAMO SE RIMANERE NELLA TRADIZIONE
OPPURE CAMBIAMO TUTTO O INSERIAMO ELEMENTI NUOVI

SE RIMANGO NELLA TRADIZIONE DIFFERENZIO IL PREZZO
E I MARGINI SECONDO LA CATEGORIA DEL CLIENTE...



..OPPURE VENDO SOLO AD UNA CATEGORIA CON UNO SCONTO PIU' ALTO
FREGANDO IL MERCATO AL SUO ABITHALE FORNITORE

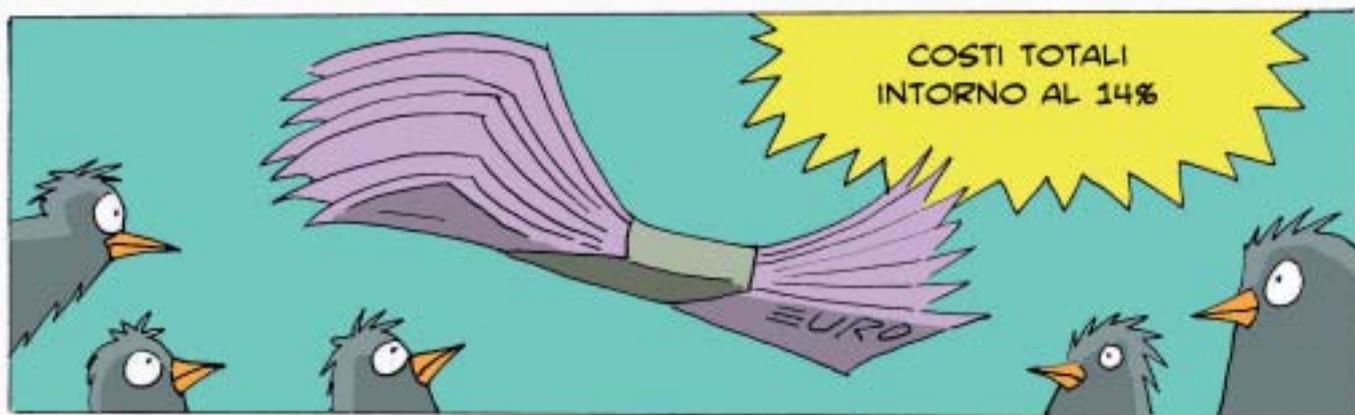


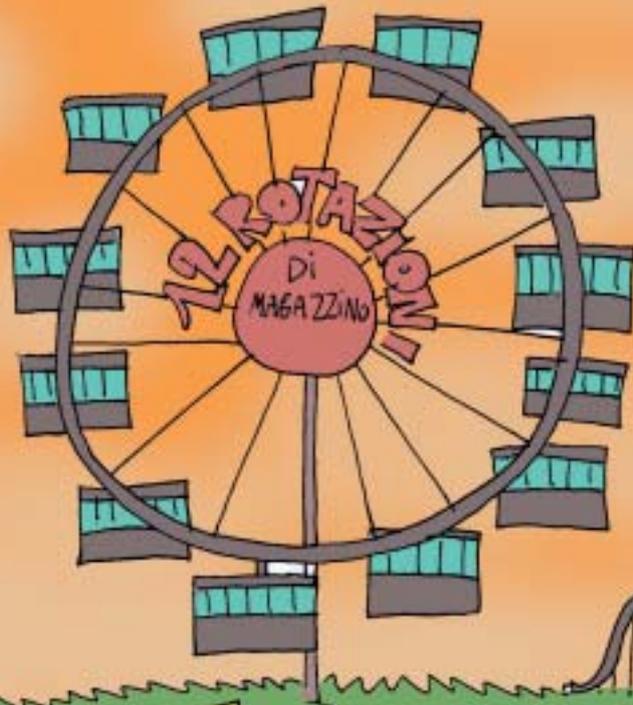
DOPO AVER VALUTATO ATTENTAMENTE QUESTE OPZIONI
PROVATE A SOVRAPPORRE LA VOSTRA AZIENDA CHE NORMALMENTE
VENDE A TUTTI NELLA TOTALE CONFUSIONE

VERIFICATE LA POSSIBILITA'
DI CAMBIARE PROGETTO..

...IMMAGINATE LA VOSTRA AZIENDA NEL 2015
CON UNA STRUTTURA IPER-LEggerissima







CAPITALE SOCIALE
AL 10% DEL
FATTURATO



QUESTO PUNTO VENDITA
PRODUCE OGNI ANNO
200/250 MILA EURO
DI UTILE PRIMA DELLE
TASSE



BELLO IL PAESE DEI BALOCCHI! MA DOV'E'?
DOVE TROVO UN MERCATO DISPONIBILE PER FATTURARE
5 MILIONI?!?

CALMA..

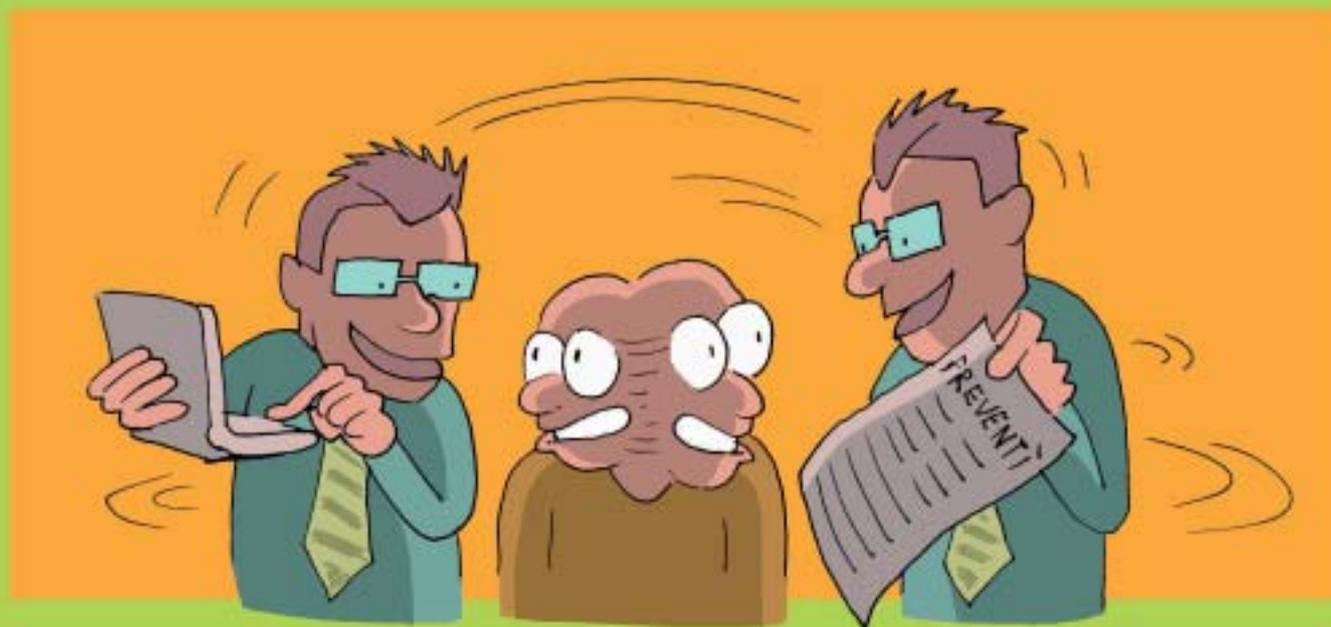
....PROVATE A RIPENSARE A CIO' CHE VI HO DETTO PRIMA...

CHI E' IL NOSTRO CLIENTE? IL PRIVATO?
IN QUESTO CASO DEVO ALLARGARE LA GAMMA DEI PRODOTTI
E DEI SERVIZI A COMINCIARE DAL PROGETTO BAGNO COMPLETO
E INSTALLATO



DOVETE AVERE ARTIGIANI CHE FANNO IMPIANTI DI RISCALDAMENTO
E CONDIZIONAMENTO, FORNENDO LA FORMULA "CHIAVI IN MANO"

BISOGNA AVERE PROGETTISTI AMICI NON DIPENDENTI
CHE AIUTANO L'UTENTE A REALIZZARE LA PARTE
IMPIANTISTICA A COSTI BASSI



BISOGNA DARE AL CLIENTE UN SUPPORTO
FINANZARIO



TUTTA LA VOSTRA ATTIVITA' SI DEVE SVOLGERE CON ZERO RISCHI
DI PAGAMENTO E GRANDE INCAZZATURA DELLA CONCORRENZA

E CON L'IMPRESA EDILE COME LA METTIAMO?



SE NON HAI LA GAMMA DEL MATERIALE EDILE CON RELATIVA
ATTREZZATURA, HAI POCHE PROBABILITA' DI VINCERE A
PIENO TITOLO

ANDIAMO
AVANTI



VENIAMO AL NOSTRO INSTALLATORE IDRAULICO
NEL 2015 EGLI SARA' PROBABILMENTE SOLTANTO
UN PRESTATORE D'OPERA
CHE COSTERA' IL DOPPIO DI OGGI



E NON FORNIRA' PIU' MATERIALI
ANCHE PERCHE' NON INVESTIRA' PIU' IN FINANZA E NON AVRA'
SUFFICIENTI GARANZIE PER ESPORSI ECONOMICAMENTE



QUINDI...
SE I VOSTRI BILANCI
FUNZIONANO..

SE LE VOSTRE ROTAZIONI
DI MAGAZZINO
FUNZIONANO



SE AVETE CONFIGURATO IL NUMERO DEI DIPENDENTI
IN FUNZIONE AI FATTURATI...ANDATE AVANTI COSI'...
APPLICATE SOLO QUALCHE NOVITA'



CONFESSO CHE LA TENTAZIONE DI
PASSARE AL PRIVATO E' FORTE...



MA LA GRANDE DISTRIBUZIONE
NON CE LO PERMETTE!



DOBBIAMO CERCARE QUALCOSA DI PIU'
IN NOI STESSI E NEI NOSTRI COLLABORATORI

AVICINARSI DI PIU' AL CLIENTE..
AVERE DEI RAPPORTI DI
AMICIZIA..



MA COME? AVETE SEMPRE DETTO CHE L'AMICIZIA
E' UN FATTORE NEGATIVO E ADESSO INVECE?

I TEMPI CAMBIANO ...
FORSE NEGLI ANNI
IL CUORE
DIVENTA TENERO

ARF!
ARF!

SCONTO
O SON
DESTO?

..MA E' QUI' CHE SERVE LA VERA RIVOLUZIONE!!!



DOBBIAMO FARE IN MODO CHE SIA IL CLIENTE
CHE CI VIENE INCONTRO E CI CHIEDE DI STRINGERE
CON LUI ULTERIORI RAPPORTI COMMERCIALI PERCHE' CAPISCA DOVE STA
IL CENTRO DEL POTERE!!!



L'AMICIZIA POTREBBE ESSERE LA " NON NOVITA' " CHE
ABBIAMO ABBANDONATO NEGLI ULTIMI TEMPI CON
LA STRETTA ECONOMICA, A CHE NEL PASSATO HA PORTATO
LE NOSTRE AZIENDE FINO A DOVE SIAMO ARRIVATI OGGI

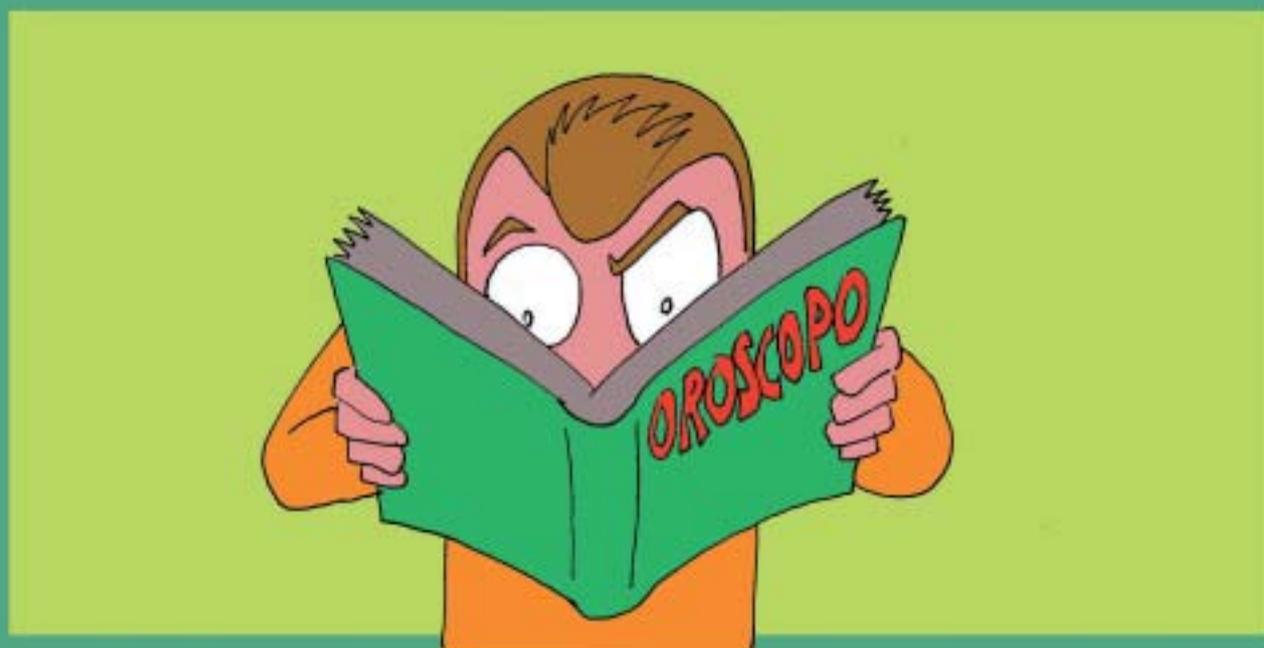


LA PRIMA FASE E' LA CONOSCENZA DEL NOSTRO POTENZIALE CLIENTE
E NON MI RIFERISCO SOLO A FATTI LAVORATIVI MA ANCHE PERSONALI



EVITATE OGNI TENTATIVO DI VENDERE ALLO SBARAGLIO!

PREPARATEVI UNA SCHEDA-CLIENTE CHE VI SARA' UTILE
PER IL CORTEGGIAMENTO,
SEGNATEVI TUTTI I PUNTI DI FORZA



DOVETE CERCARE DI ESSERE UNA SORTA DI CENTRO
DEL SAPERE, RESISTENDO ALLA TENTAZIONE
DI VENDERE AD OGNI COSTO



CONVINTI DI ESSERE I PIU' COMPETITIVI
E CHE AVREMO DA LUI CARTA BIANCA ED UN POSTO IN PRIMA FILA

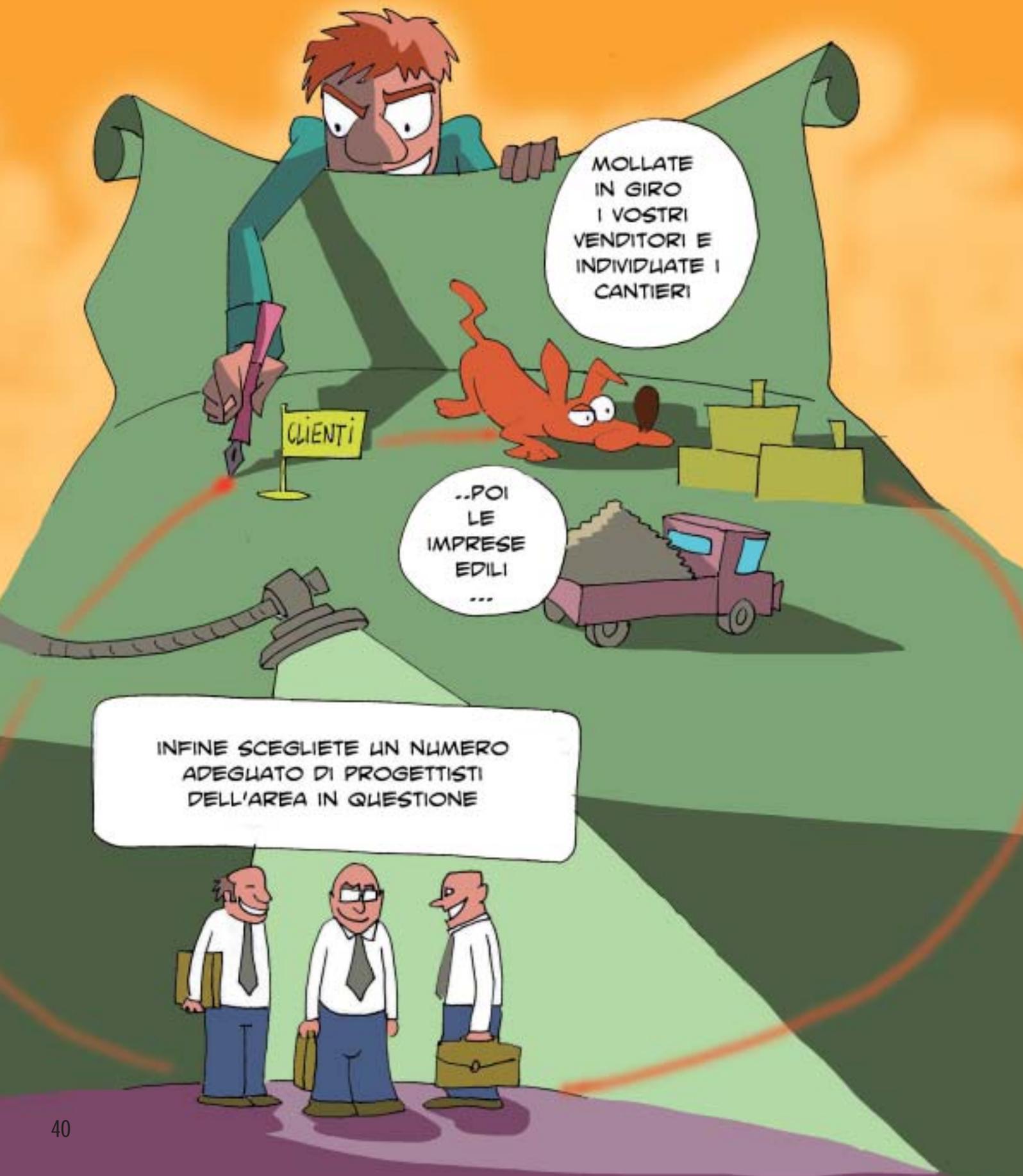
RICORDATE SEMPRE CHE IL "TUTTO E SUBITO", SALVO CASI RARISSIMI
LO OTTENIAMO SOLO DA CLIENTI CHE ALLA FINE NON CI PAGANO



O DA CLIENTI A CHI ABBIAMO CONCESSO SCONTI INNOMINABILI,
CON RIPERCUSSIONI SUI MARGINI E SULLA ZONA



SI CHIAMA **GEOMARKETING**
PRENDETE UNA MAPPA,
FATE UN CERCHIO SULLA VOSTRA ZONA DI INFLUENZA
E APPUNTATEVI DOVE SONO I CLIENTI



SULLA CARTA TUTTO FACILE

....



MA SE NON CONOSCO QUEI CLIENTI...QUELLE IMPRESE
QUEI CANTIERI...HO PUNTATO BANDIERINE SU OBIETTIVI
IRRAGGIUNGIBILI!!!



AVETE MAI SENTITO
PARLARE DEL
SESTO
GRADO DI
SEPARAZIONE?



QUESTA TEORIA ELABORATA GIÀ NEGLI ANNI "20" DEL SECOLO SCORSO, SI BASA SULL'IPOTESI SECONDO CUI QUALUNQUE PERSONA PUÒ ESSERE COLLEGATA A QUALUNQUE ALTRA PERSONA ATTRAVERSO UNA CATENA DI CONOSCENZE CON NON PIÙ DI CINQUE INTERMEDIARI



NEGLI STATI UNITI È STATO FATTO IL SEGUENTE ESPERIMENTO: È STATO CHIESTO AD UN GRUPPO DI AMERICANI DEL MIDWEST DI INVIARE UN PACCHETTO AD UN'ESTRANEA CHE ABITAVA NEL MASSACHUSETT A DIVERSI KM DI DISTANZA..



OGNUNO DI ESSI CONOSCEVA BENE IL NOME DEL DESTINATARIO LA SUA OCCUPAZIONE E LA ZONA DI RESIDENZA, SENZA L'INDIRIZZO PRECISO

FU QUINDI CHIESTO A CIASCUN PARTECIPANTE DI INVIARE IL PACCHETTO AD UNA PERSONA A LORO CONOSCENZA, CHE A LORO GIUDIZIO, AVESSE IL MAGGIOR NUMERO DI POSSIBILITÀ DI CONOSCERE IL DESTINATARIO

QUELLA PERSONA AVREBBE FATTO LO STESSO E
COSI' VIA FINO A CHE IL PACCHETTO NON VENISSE
DEFINITIVAMENTE CONSEGNATO



I PARTECIPANTI SI ASPETTAVANO CHE LA CATENA INCLUDESSE ALMENO
UN CENTINAIO DI INTERMEDIARI E INVECE CI VOLLERO IN MEDIA
TRA I CINQUE E I SETTE PASSAGGI PER FARE ARRIVARE IL
PACCHETTO

..DA QUI' NASCE
L'ESPRESSIONE
SEI GRADI DI
SEPARAZIONE

OK
MA COME
APPLICO
QUESTA TEORIA
SULLA MIA
ZONA DI
AZIONE?

COME FACCIAMO A
DIFFONDERE LA MIA
POLITICA COMMERCIALE..
IL MIO MARCHIO..
IL MIO PRODOTTO?



CONSIDERATO CHE AVETE INDIVIDUATO GLI INDIRIZZI O I NOMI
DEI DESTINATARI IRRAGGIUNGIBILI, DOVETE CREARE UNA
STRATEGIA DI AVVICINAMENTO ATTRAVERSO DEI PUNTI
DI SMISTAMENTO DELLA VOSTRA RETE



AD ESEMPIO AFFIANCANDO ALLA VOSTRA INDAGINE
UN OPINION MAKER, PUO' ESSERE DECISIVO PER ARRIVARE
A QUEL CIENTE DI ZONA A VOI ANCORA SCONOSCIUTO



IN POCO TEMPO
RISCRIVERETE
UNA NUOVA PAGINA
DELLA
VOSTRA
AZIENDA



IL CONTROLLO DELLA VOSTRA
RETE COMMERCIALE

TORNANDO A NOI CAPO, IL PROBLEMA RESTA
NOI SIAMO SEMPRE NUDI E DECIMATI
DA QUESTA

CRISI GLACIALE

AMICI MIEI, NON RACCONTIAMO CELA...
LA PAURA DELLA CRISI E' PEGGIORE DELLA CRISI STESSA!!!

QUINDI...
O SIETE IN
CAMPO E
COMBATTETE
FINO
IN FONDO
...

...O
GLI SPAZI SI
RESTRINGERANNO
FINO AD
ANNULLARVI
!!!

SGUZZ

CROCK

SPLUFF

I VOLUMI SONO CROLLATI, I CLIENTI SI OSTINANO
A NON ACQUISTARE NON PER MANCANZA DI SOLDI
MA PER
**PAURA DI
SPENDERE**



IL CLIENTE E' POCO ATTIVO...ACCUMULA E SI RIFUGIA IN LETARGO
ASPETTANDO LA PRIMAVERA

MA COME PUO' ARRIVARE...?



SE GLI MOSTRIAMO LA PAURA DEL FUTURO?!?

SIAMO NOI
CHE DOBBIAMO ESSERE SOLARI!
PRONTI A DARGLI PIU' OGGI DI DIECI ANNI FA'
CON LA GARANZIA CHE CI SAREMO ANCHE I PROSSIMI DIECI ANNI!



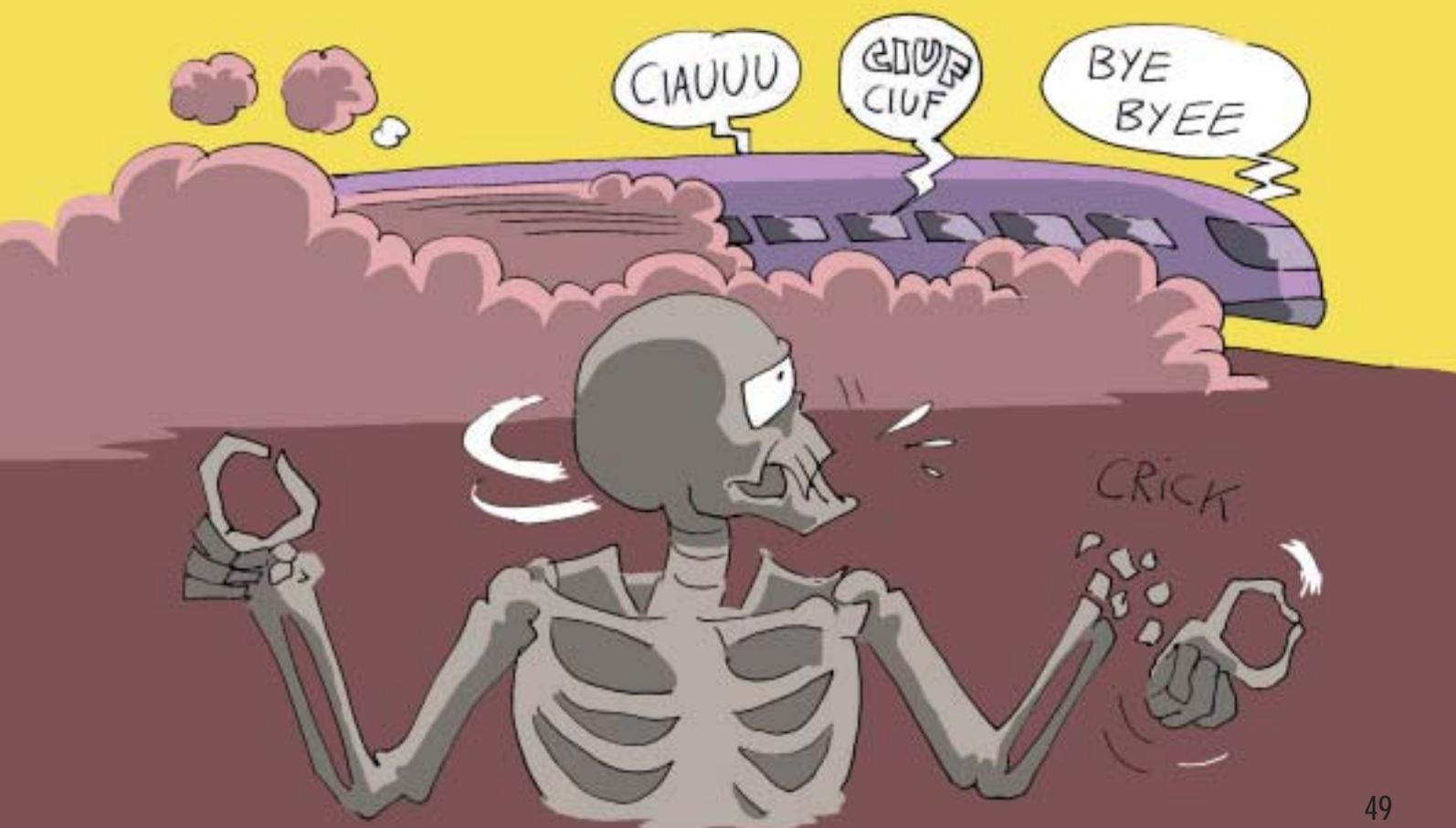
CARI PRODUTTORI! MIGLIORATE LA GAMMA DEGLI ARTICOLI!



ATTENZIONE PERO', CARI IMPRENDITORI..
NON ASPETTATE CHE ARRIVINO
TEMPI MIGLIORI..



PERCHE' QUESTO E' IL MOMENTO DEI CAMBIAMENTI
E' QUI CHE SI CREANO LE OPPORTUNITA' PIU' FORTI
PER GUADAGNARE QUOTE DI MERCATO!



O COSTRUISCI UN RAPPORTO VERO
CON IL CLIENTE...



SEI FUORI



SCONTO

GRATIS

FORNITURA
A PREZZO



SE NON LAVORI PIU'...



SE TROVI SCUSE...



SE NON SAI INNOVARTI...



SE RIMANDI SEMPRE A DOMANI...



SE NON CAPISCI IL TUO RUOLO NELL'AZIENDA...



SEI SEMPRE FUORI!

QUESTO GENERE DI COLLABORATORE, UN TEMPO
IN QUALCHE MODO RIUSCIVA COMUNQUE A PORTARE
QUALCHE RISULTATO...

..OGGI
NO..



ANCHE CHI HA BUONI PROPOSITI E FA IL SUO DOVERE FINO IN FONDO
ED HA INTORNO PERSONAGGI DI QUESTA MENTALITA'
ANCH'EGLI PRIMA O POI SI ADEGUERA' E PENSERA'
CHE E' COLPA DELLA CRISI

TIENI BOTTA!
DAI ZO'
!!!

SEE!

MA
SI'
VA LA'!

FUMA
CHE
TI PASSA!



QUELLI CHE NON LAVORANO IN SQUADRA

...
QUELLI CHE ASPETTANO IL 10
DEL MESE PER LO STIPENDIO

TUTTI DA QUESTA PARTE
PREGO...

LO SO...DISPIACE A TUTTI
DOVERLO FARE...

MA DOPOTUTTO
QUESTI INDIVIDUI
SONO DEI
TRADITORI
...
PER CHI..

PER CHI?

PER CHI
VANNO
ELIMINATI
!!!

GIURO
CHE
DA OGGI
RIGO
DRITTO!

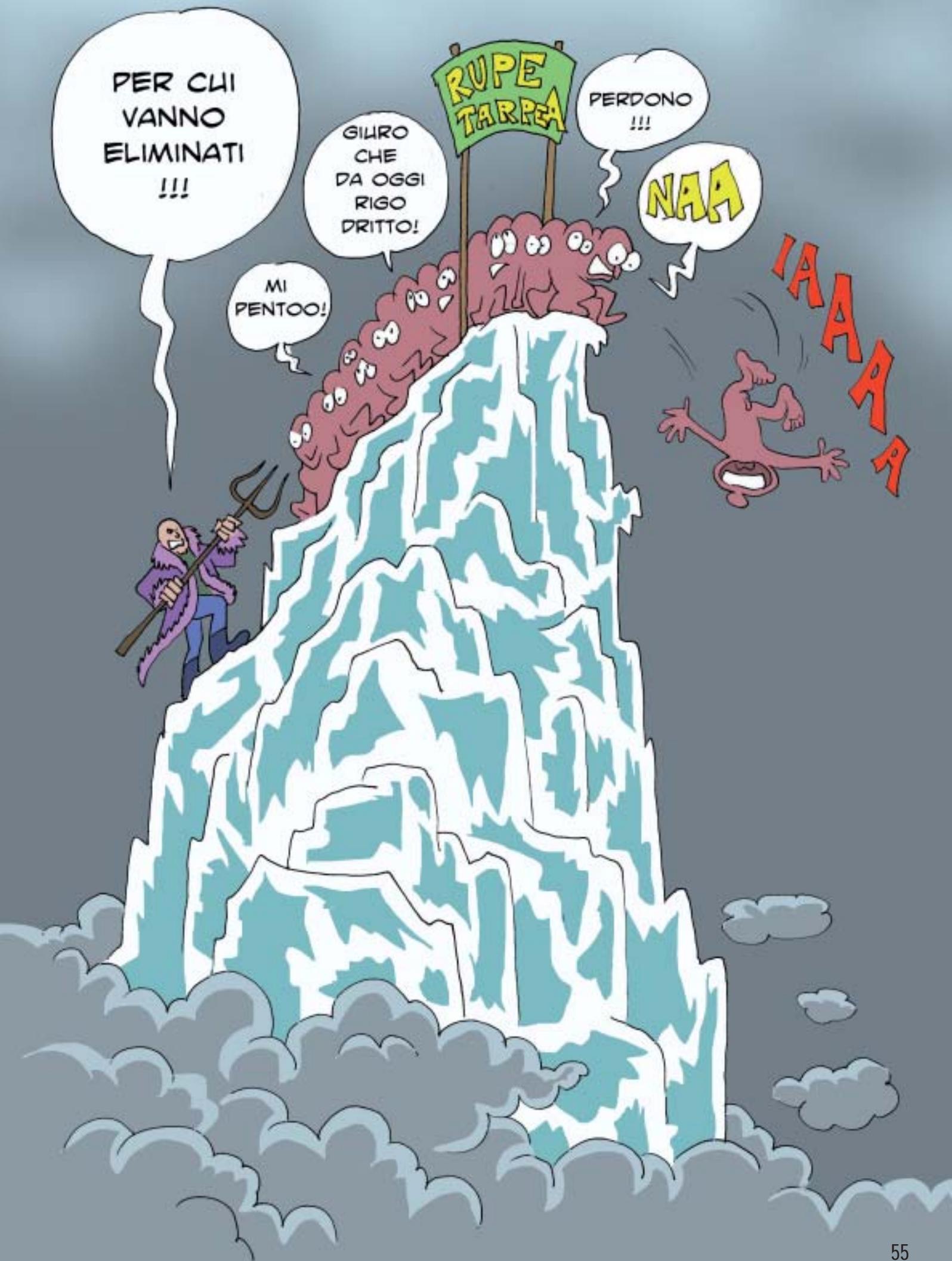
MI
PENTOO!

RUPE
TARPEA

PERDONO
!!!

NAA

IAAAA



PA

WAAAAAAA
TOONF

SONO VIVO?

..SONO MORTO?

DOVE SONO GLI
ANGIOLETTI?

NO CARO MIO! SEI NEL LIMBO!!!

MA..MA..E' IL MIO
MAGAZZINO!

APPUNTO!!!

ALLORA
SONO
VIVO!

CIOE'
SONO
MORTO

IL MIO MAGAZZINO E'
MORTO

E PENSARE CHE
HO FATTO DI TUTTO
PER FARLO
FUNZIONARE!!!

SIGH

SEI SICURO?!?

BEH..FORSE
HO SBAGLIATO
A COMPRARE
...

..FORSE
HO SBAGLIATO
A VENDERE
...

FORSE
NON HO
RUOTATO
12 VOLTE...

MA NON SI
PUO' PRETENDERE
MICA UN
MAGAZZINO
PERFETTO!?!

E' QUI CHE TI
SBAGLI
COCCO !!!

PENSARE
AD UN MAGAZZINO
PERFETTO E' LA
NUOVA INVERSIONE
DI TENDENZA CHE
CI CONSENTIRA' DI
RAGGIUNGERE TRAGUARDI
FINO A IERI
IMPOSSIBILI!!!

S-SEI
V-VENUTA
A SALVARMICI?

BEH..
VISTO LE OPPORTUNITA'
COMMERCIALI
IN SELL-IN
...

..E'
INEVITABILE CHE
COME BUYER
MI OCCUPI SEMPRE
PIU' DEL
COMMERCIALE
...

..INTESO COME
CONDIZIONATORE DEGLI SCONTI
E CERTIFICAZIONE DEI PREZZI
IN USCITA!

SEGUIMI
E CAPIRAI MEGLIO
...

PRIMA VESTITI
PERO'

ECCOMMI!
BONG

PIU' TARDI...

QUESTO LAVORO
E' DIVENTATO
SEMPRE PIU'
DIFFICILE!

IL
PREZZO
DEFINITIVO?

TACI!

NON E'
MAI
CERTO!

ZOOT

LA CONCORRENZA
VENDE A
QUESTI PREZZI!!

CAPISCI?

ECCO IL MOTIVO
PER CHI NOI
DOVREMMO
FARE
QUESTE
CONDIZIONI!

CHI VENDE
NON SI PONE
LA DOMANDA
SE QUELLO CHE
DICE IL CLIENTE
E' VERO...

..SE IL
DOCUMENTO
E'
FALSO
...

..SE ERA UN
ORDINE
IMPUTATO
MESI PRIMA
...

..OPPURE SE IL PREZZO IN OGGETTO DERIVA DA UNA NECESSITA'
DI LIQUIDITA'-FATTURATO DA PARTE DI QUEL CONCORRENTE



ANCHE I GROSSISTI FANNO PROMOZIONI
E SCONTI PER RISOLVERE PROBLEMATICHE
DI FATTURATO, MARGINE E PROFITTI

NEGLI ANNI SCORSI ERA
NECESSARIO RACCOGLIERE TUTTE
LE OPPORTUNITA' PER NON
TROVARSI FUORI MERCATO

SENZA PREOCCUPARSI
TROPPO DELLO STOCK

PERCHE' COMunque TRA
GLI SCONTI OTTENUTI DAI
PRODUTTORI E GLI
AUMENTI DI LISTINO

NEI BILANCI DI
FINE ANNO
IN QUALCHE MODO
UN MAGGIOR MAGAZZINO
NON PEGGIORAVA I
CONTI

ANZI

LI MIGLIORAVA



SBONG

OGGI E' CAMBIATO TUTTO
LO STOCK VA CONTINUAMENTE MONITORATO
VA GESTITO IN TERMINI DI ROTAZIONI



OWIAMENTE MI
RIFERISCO AI PRODOTTI
DEL GRUPPO DOVE
AVETE IL SERVIZIO DEL
MAGAZZINO CENTRALE
E VI POTETE
PERMETTERE SCORTE
DI 15 GIORNI
PIU'
15 GIORNI DI
CONSUMO

INOLTRE BISOGNA
TENERE CONTO DELLE OBSOLESCENZE
E DELLO SLOW MOVIE.
QUEST'ULTIMO, NECESSARIO PER
COMPLETARE LE GAMME
DEI PRODOTTI

I NOSTRI COLLEGGI
DEL CATALOGO-LISTINO
NON DEVONO BUTTARE
FUORI CODIFICA
I PRODOTTI IN
ESAUIMENTO

FINCHE' NON
SI AZZERANO
LE GIACENZE
DI
MAGAZZINO



E COME?

BISOGNA LAVORARE IN SINERGIA CON I COMMERCIALI ESTERNI
O ADDETTI ALLE VENDITE, CHE PRIMA DI TUTTO
DEVONO VENDERE QUELLO CHE C'E' DI DISPONIBILE



SE IN UN'AZIENDA UN COMMERCIALE NON SI FONDE CON
I BUYER (GESTORI ANCHE DEL MAGAZZINO),
E' UN'AZIENDA DESTINATA A PERDERE



E' PROPRIO SULLO STOCK CHE BISOGNA INTERVENIRE
PRIMA SI VENDE QUELLO CHE C'E'



AH!
SULLA CARTA
TUTTO FACILE...

...MA POI CI TOCCA SEMPRE
FARE DEI GRAN SCONTI
SULLA MERCE E SIAMO
PUNTO E A CAPO!

TRANQUILLI, ABBIAMO
UNA SOLUZIONE ANCHE
PER QUESTO...

INVECE DEGLI SCONTI
OFFRITE MERCE IN OMAGGIO!

MA COME?
GLI FO' UN
20% DI SCONTO
COSI'
COME SE
NIENTE FOSSE?

NO CARO! QUESTO E' CIO CHE IN APPARENZA SEMBRA...

SE HO VENDUTO
CON UN 10+2
LO SCONTO
NON E' DEL 20%
...

MA
BENSI'
DEL.

16,7%



SI', CERTO SE IL MERCATO COMPRA E PAGA E SE I TARGET SONO STATI AZZERATI, PROBLEMI ZERO. MA SE QUALCOSA VA STORTO COME NEGLI ULTIMI DUE ANNI, ALLORA SONO GUAI!



CALMA...
I PRODUTTORI
HANNO ALLEGGERITO
IL PIEDE SUGLI
ACCELERATORI DI
VENDITA

HANNO PAURA
DI METTERE
IN DIFFICOLTA'
NEI PAGAMENTI
LA PROPRIA
CLIENTELA



HANNO TROVATO UNA SOLUZIONE PRATICAMENTE
DEFINITIVA LIMITATAMENTE AGLI ASSOCIATI DEI GRUPPI
CON LOGISTICA CENTRALIZZATA



CHE SE OPPORTUNAMENTE CAPITALIZZATA, LI GARANTISCE
NEI PAGAMENTI E NELLE QUANTITA' DI MERCE DA VENDERE



IL PRODUTTORE COSI', OTRE ALLE GARANZIE
GRAZIE AD UN MAGAZZINO CENTRALIZZATO A DISPOSIZIONE
HA LA POSSIBILITA' ANCHE ATTRAVERSO IL GRUPPAGE
DI FAR PervenIRE IL PRODOTTO (ANCHE IL SINGOLO PEZZO)
IN TUTTA ITALIA A PREZZI COMPETITIVI E IN TEMPI BREVI





E
ADESSO
DOVE
MI PORTI?

ANDIAMO A
RAGGIUNGERE GLI
AMICI SOCI NELLA
PIATTAFORMA
DELLA LOGISTICA



ECCOCI
BYE BYE
COCCO!

MI MOLLI COSI'?
E COME FACCI
SENZA DI TE?

IL CAMMINO PROSEGUE...SE VUOI COMBATTERE LA CRISI
DEVI SAPERNE DI PIU'...



...E POI
ANCH'IO
DEVO RIENTRARE
IN UFFICIO..
IL GRUPPO HA
BISOGNO DI
ME!





TRA QUALCHE ISTANTE ENTREREMO NEL REPARTO
LOGISTICA

CERCHERO' DI TRASMETTERVI
LE NUOVE FILOSOFIE CON CUI
LA DISTRIBUZIONE DEVE
FARE I CONTI TUTTI
I GIORNI

SI PARTE!!!

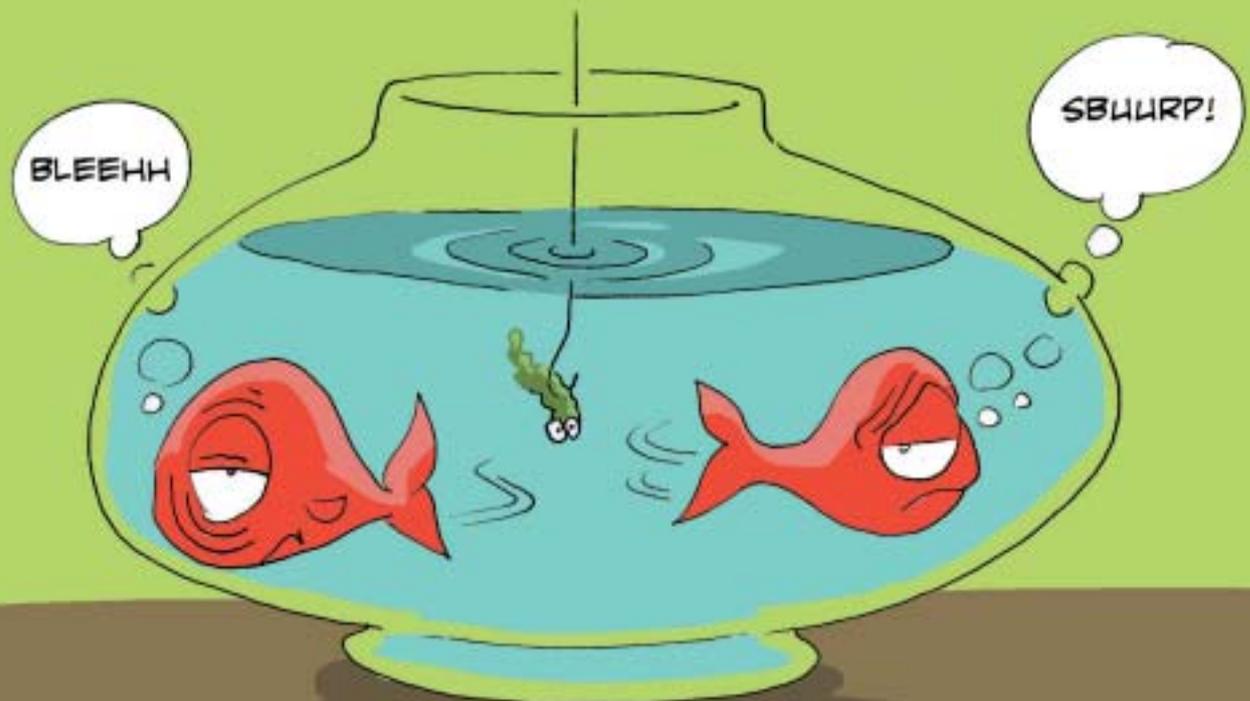




SPAZI CHE I PRODOTTI OCCUPANO NELLE VOSTRE AZIENDE...



...FINO AL SERVIZIO CHE DOVETE DARE AI VOSTRI CLIENTI



PROBLEMI CHE NOI DELLA LOGISTICA
SAPPIAMO GESTIRE CON GRANDE
ESPERIENZA..

DEMANDANDO ALL'ESTERNO LA FUNZIONE DELLA REPERIBILITA'
DELLE MERCI

I COSTI RELATIVI
SONO PAGATI DALLA
COMUNITA'
E NON VI E' NESSUN EFFETTO
DI LIEVITAZIONE
PREZZI!!

WOW!
COSI' POSSO
CONCENTRARMICI SULLA
VENDITA SENZA
ALTRI PROBLEMI!

SEE..
MA NON
FIDARTI
TROPPO!



ALLA FINE SEI SCHIAVO DEL GRUPPO
E PERDI LA TUA IDENTITA' CON IL RISCHIO
CHE I PROBLEMI AUMENTINO
ALTROCHE'...!

NE HO SENTITE
DI STORIE
SIMILI..

SBAGLIATO! SEMMAI I PROBLEMI AUMENTANO PER IL GRUPPO
PERCHE' SI ACCOLLA QUELLI DI CENTO FORNITORI
CON QUASI TRENTAMILA ARTICOLI STOCCATI A TERRA



ED E' INEVITABILE
CHE IL NUMERO
DI EMERGENZE
SI MOLTIPLICANO
NOTEVOLMENTE!

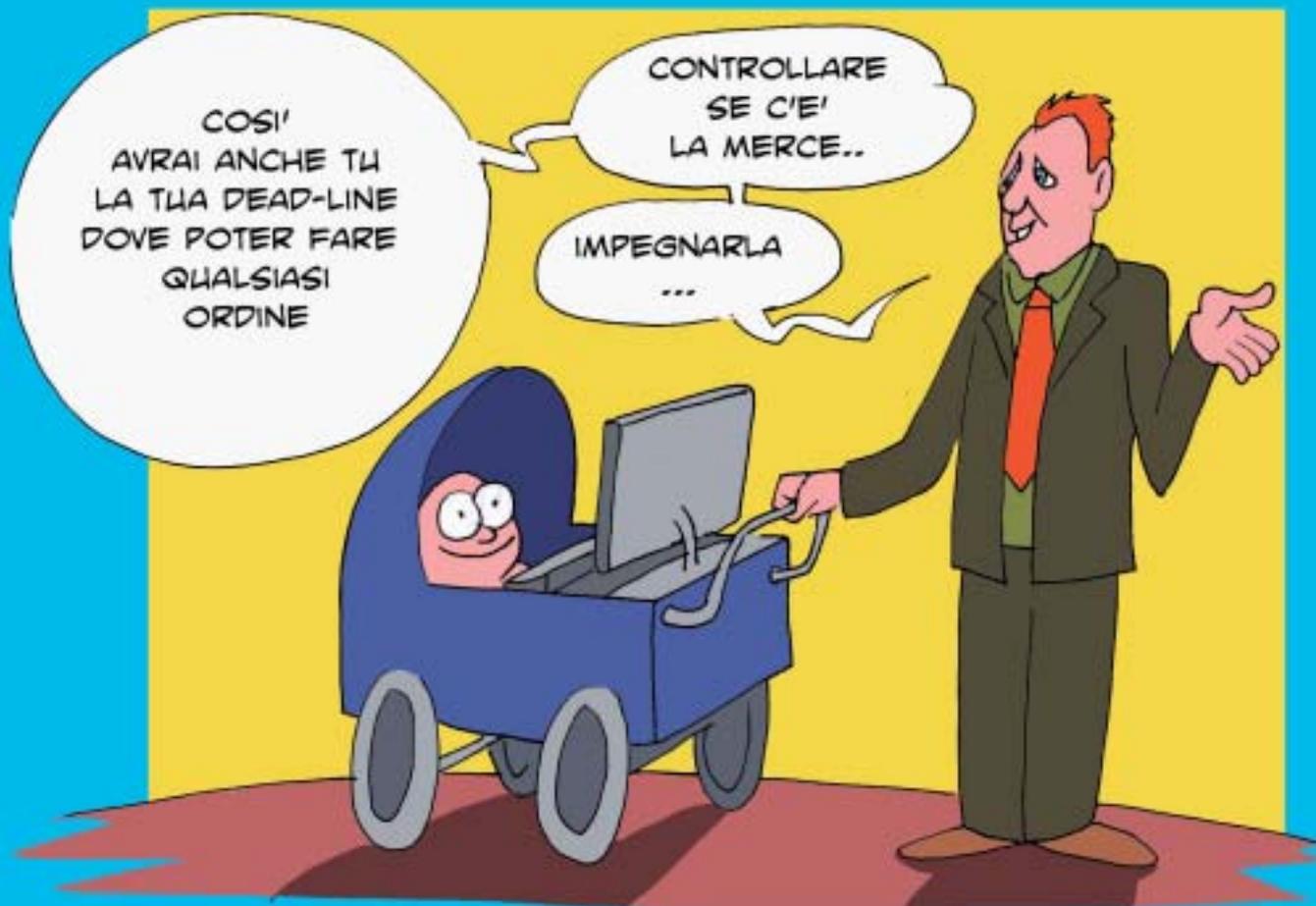
UN GROSSISTA CHE PER COMODITA' TRATTA CENTO FORNITORI
SI TROVA A DOVER INTERVENIRE DALLE CINQUE ALLE OTTO VOLTE
ALL'ANNO A CAUSA DI MERCE DIFETTOSA, INVERSIONI DI
CODICE O ALTRE BEGHE SIMILI..

SPESSO LA MEDIA E' ANCOR PIU' ALTA PER CHI CI SI TROVA
AD AVERE FINO A 5/6 PROBLEMI AL GIORNO



LA MEDIA DEGLI INTERVENTI O DIFFORMITA' CHE ARRIVANO
SULLA MIA SCRIVANIA SONO DI 2 O 3 VOLTE AL MESE
PER ASSOCIATO..





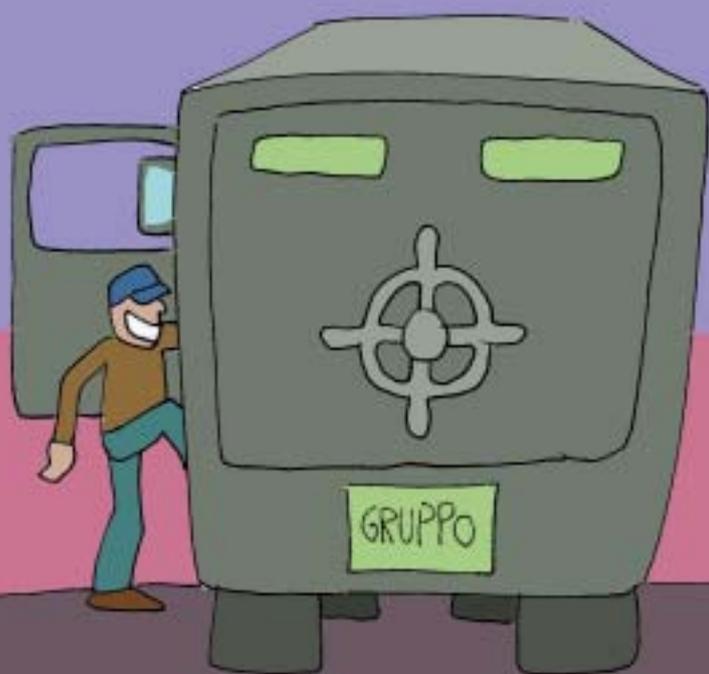
..E DI SEGHITO VERRA' PREPARATA, CARICATA SUI CAMION E SPEDITA E VE LA TROVERETE NEI VOSTRI MAGAZZINI MEDIAMENTE DUE VOLTE ALLA SETTIMANA!



L'UNICO VINCOLO DA RISPETTARE E' LA SOMMA
DI 2000 EURO DI LISTINO DI MERCE DISPONIBILE
NON DI VALORE ORDINE



QUESTO CI SERVE PER AVERE UN MINIMO DI IMBALLO FISICO
CHE POSSA PERMETTERCI DI CONFEZIONARE UN PALLET COMPLETO
CHE DEVE FARE UN VIAGGIO SU UN AUTOTRENO
A VOLTE ANCHE DI 1000 KM



E CON
LA MASSIMA
PROTEZIONE



HO DETTO CHE FACCIAMO
COSE ECCEZIONALI CONCORDATE
PREVENTIVAMENTE CON
UN SOCIO SINGOLO O UN
GRUPPO DI ASSOCIATI

VI CITO
AD ESEMPIO
L'ULTIMO
CASO...

DUE PUNTI VENDITA DISTANTI CIRCA 500 KM DAL MAGAZZINO DI PAVIA
CHE SI SONO IMPEGNATI AD ACQUISTARE OLTRE 3 MILIONI DI EURO A TESTA,
A CONDIZIONE CHE GLI FACESSIMO ARRIVARE LA MERCE TUTTI I GIORNI

LE ROTAZIONI DI MAGAZZINO
DEI SOPRA CITATI GROSSISTI
PASSERANNO A CIRCA 12
VOLTE L'ANNO



LA MEDIA
DEL
NOSTRO SETTORE
NON ARRIVA
A TRE!

IN QUESTO CASO POSSIAMO DIRE CHE SI TRATTA DI LOGISTICA
IN TEMPO REALE

LO VOGLIO
ANCH'IO!

SEI SICURO?



DEVI PRENOTARE 250 CAMION ALL'ANNO ED OGNI CAMION
NON DEVE AVERE PIU' DI TRE SCARICHI

URKA

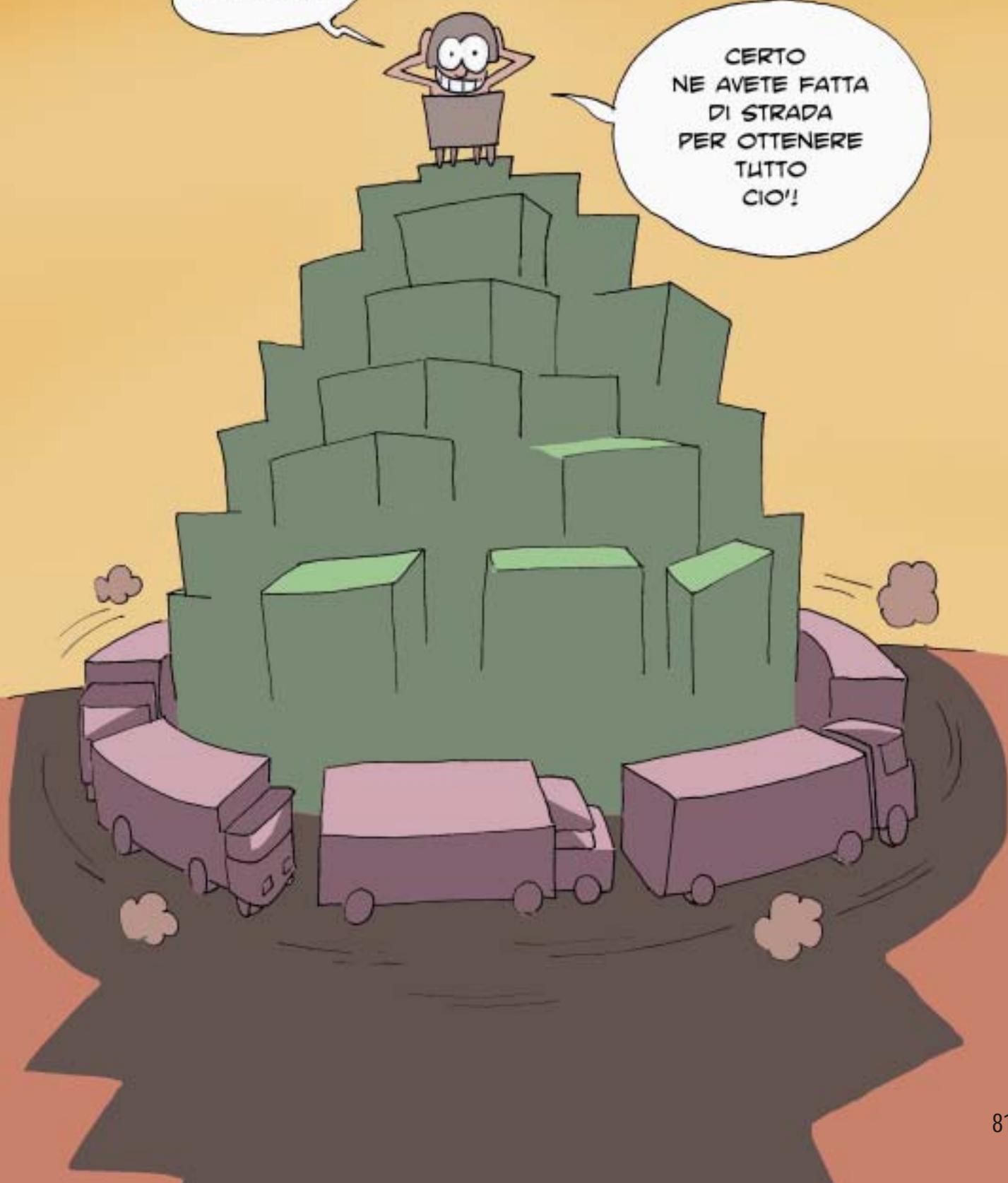
BEH
BISOGNA
ABITUARSI
UN PO'
....!

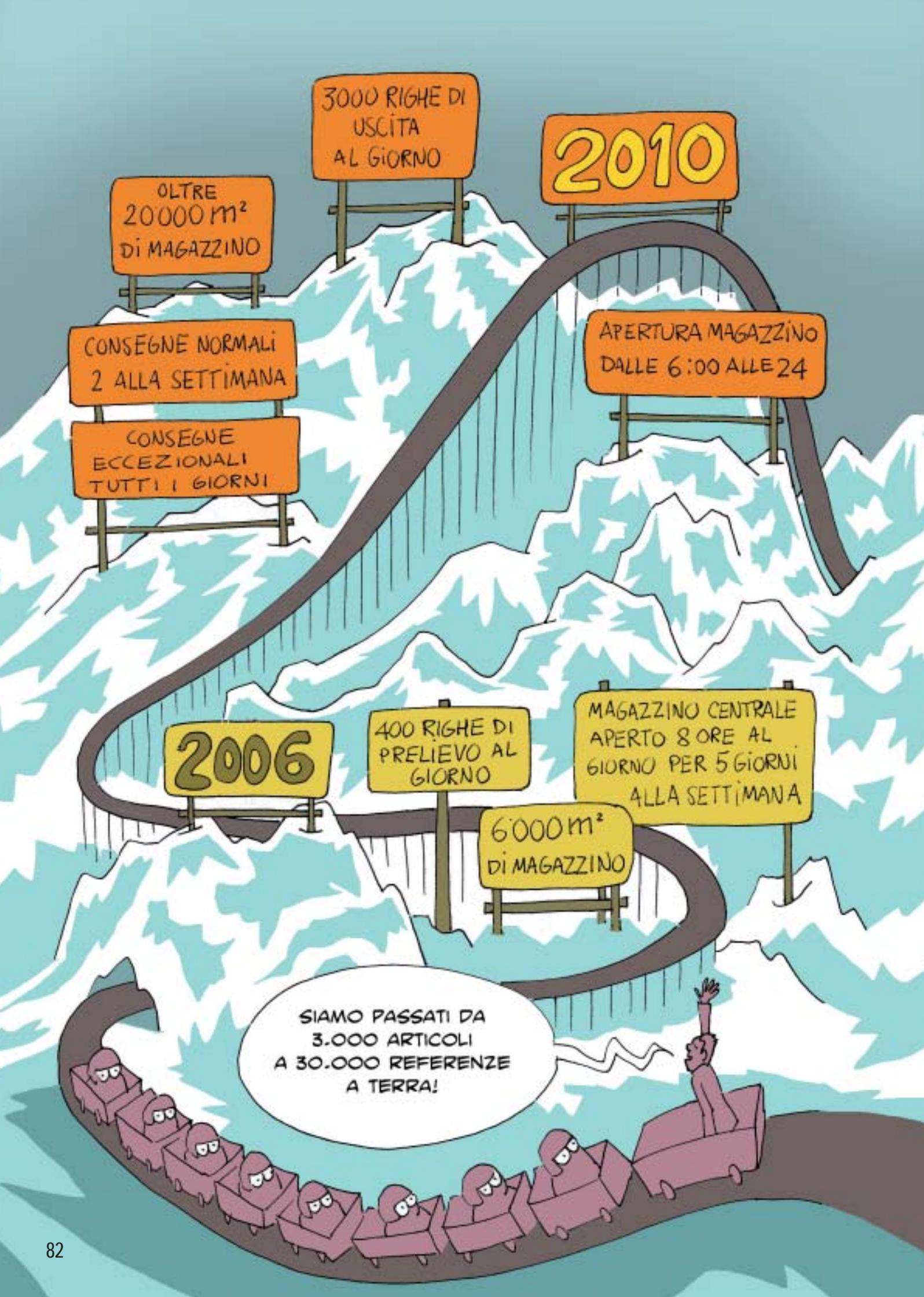


PRATICAMENTE E' COME AVERE TUTTO PER VOI
LO STOCK CHE ABBIAMO NEL MAGAZZINO CENTRALE
OSSIA 18/20 MILIONI DI EURO!

PEEERO'!

CERTO
NE AVETE FATTA
DI STRADA
PER OTTENERE
TUTTO
CIO'!





2010

3000 RIGHE DI USCITA AL GIORNO

OLTRE 20000 m² DI MAGAZZINO

CONSEGNE NORMALI 2 ALLA SETTIMANA

CONSEGNE ECCEZIONALI TUTTI I GIORNI

APERTURA MAGAZZINO DALLE 6:00 ALLE 24

2006

400 RIGHE DI PRELIEVO AL GIORNO

MAGAZZINO CENTRALE APERTO 8 ORE AL GIORNO PER 5 GIORNI ALLA SETTIMANA

6000 m² DI MAGAZZINO

SIAMO PASSATI DA 3.000 ARTICOLI A 30.000 REFERENZE A TERRA!



E I PROSSIMI ANNI?

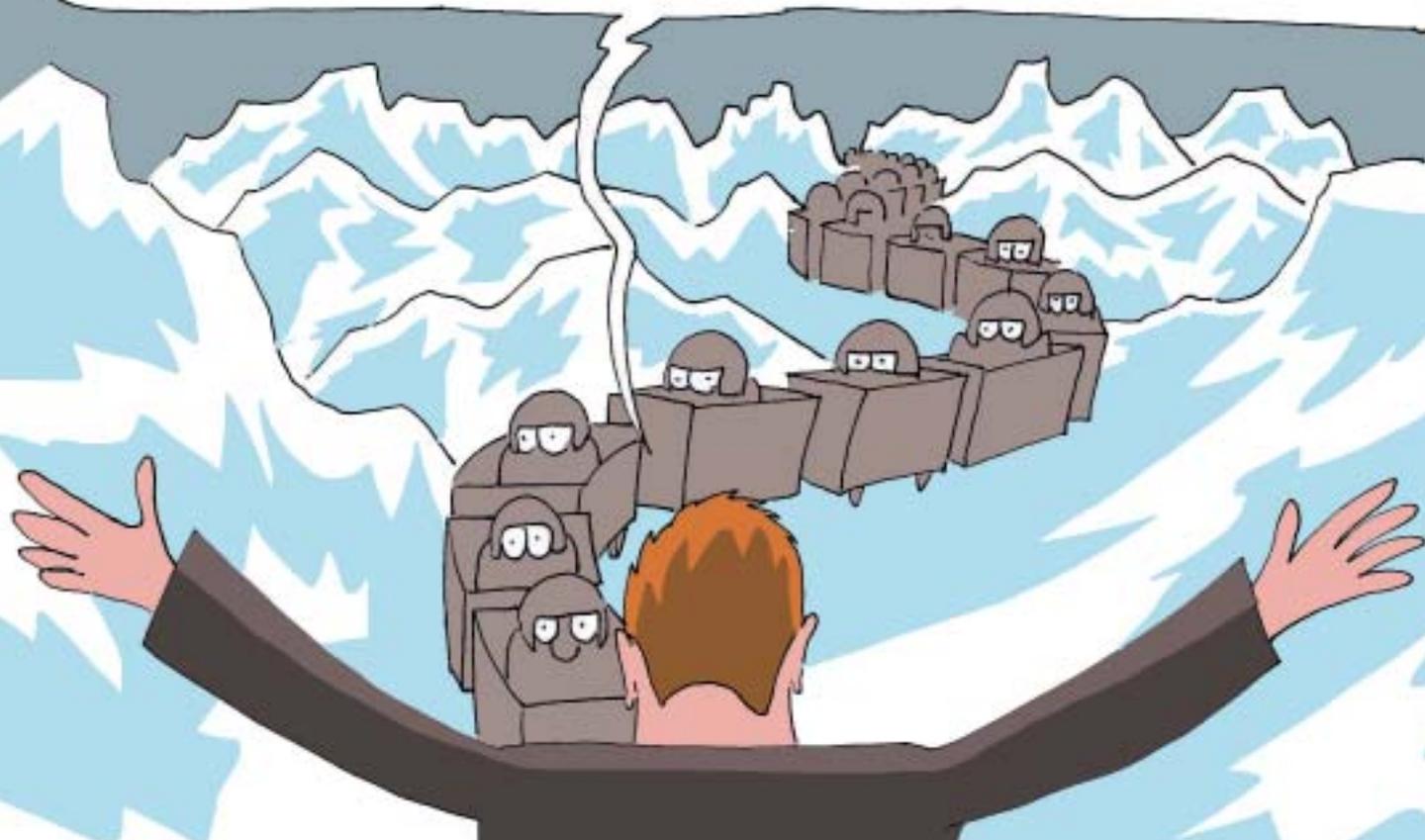
COME AFFRONTIAMO QUESTA CRISI?

SERVONO MAGGIORI VOLUMI E PIU' FEDELTA' AL GRUPPO

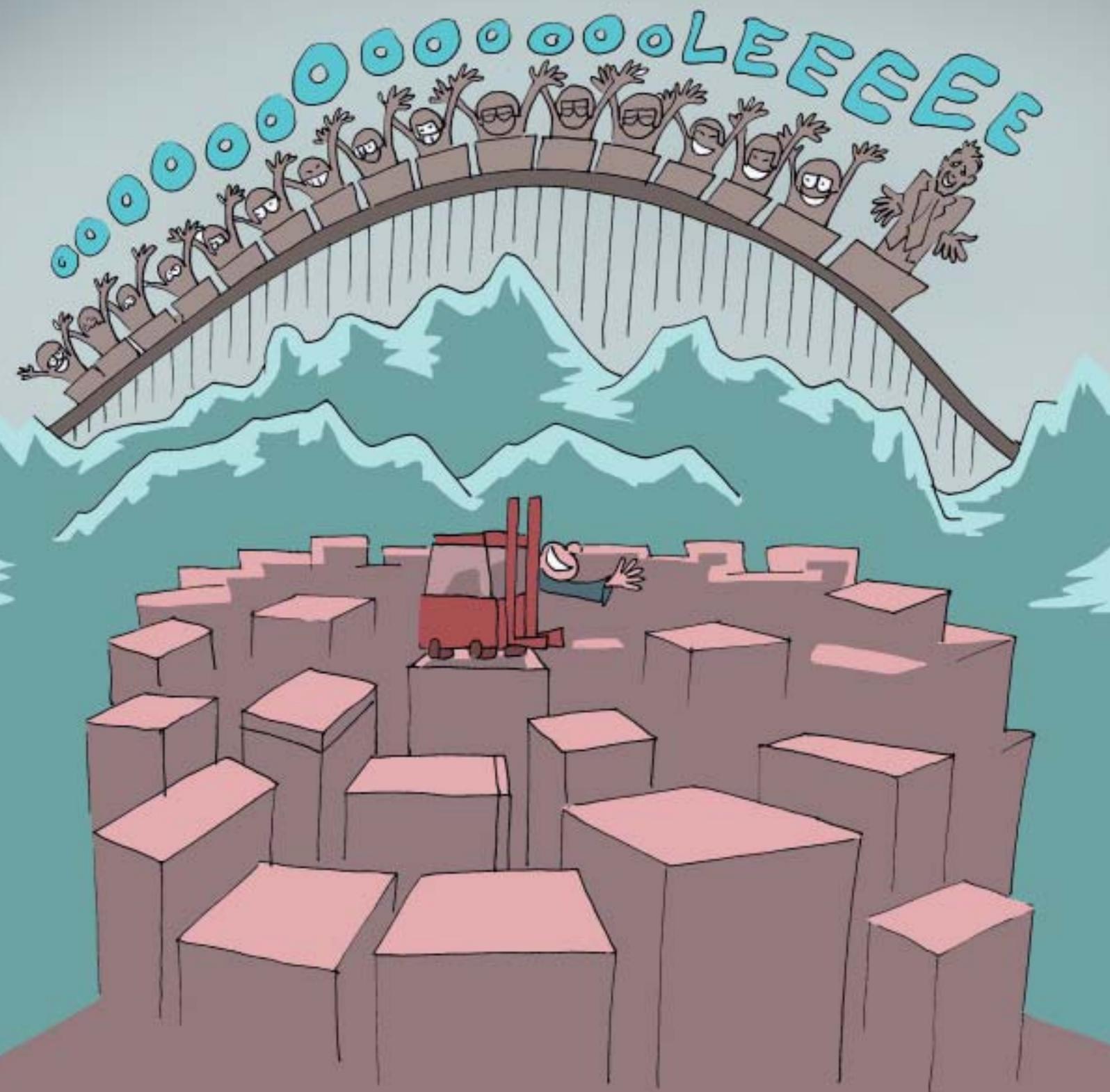


SERVONO VOSTRE SEGNALAZIONI CHE MI AIUTINO A GESTIRE LE SCORTE

SERVE CHE MI DICIATE QUALI SONO I PRODOTTI CHE NON TROVATE E CHE POTREBBERO SVILUPPARE DETERMINATI VOLUMI



MA SOPRATTUTTO CHE VI RENDIATE CONTO CHE
CON IL MAGAZZINO CENTRALE VI POSIZIONATE DAVANTI
AL CLIENTE CON UNA POTENZIALITA' DI
22 MILIONI DI MERCE!!!



OK, PERO' COME FA IL MIO CLIENTE
A CREDERE CHE HO UN POTENZIALE SIMILE?
COME POSSO MOSRARE LA GAMMA
DEI MIEI
PRODOTTI?

MA
COMEE?

ANCORA
NON
LO
SAI?

DETTO
E RIDETTO
MILLE
VOLTE!

NON PRENDETELO IN GIRO!

E'
UN CASO ANCORA
FREQUENTE
TRA I
SOCI
...

..ANCHE SE
FORTUNATAMENTE
IN MINIMA
PERCENTUALE

C-CON
CHI HO
IL PIACERE
DI PARLARE
SCUSI?

LO SO...

E' ABBASTANZA INSOLITO CHE NEL GRUPPO, CHI SI OCCUPA DEI SERVIZI VENGA QUA A SPIEGARE LE MOTIVAZIONI CHE HANNO PORTATO ALL'INVENZIONE DEL
**CATALOGO
NON SOLO IDRAULICA**

SONO QUI PER CERCARE DI TRASMETTERVI NUOVI STIMOLI, PERCHE' POSSIATE FRUIRE AL MEGLIO QUESTI IMPORTANTI STRUMENTI
...

STRUMENTI CHE TRADOTTI COMMERCIALMENTE PORTANO AD UN AUMENTO DI FATTURATO

GIUSTO!

A NOI IDRAULICI HA CAMBIATO LA VITA

OSTIA! QUESTA CI HA I MAROONI!

ZITTO!

E ASCOLTA..

POCHE CIANCE E SEGLITEMI
...

IL CATALOGO VIENE PRODOTTO IN CIRCA 30.000 COPIE
A QUESTA VIENE AGGIUNTA UNA VERSIONE IN DVD IN
LINGUA ITALIANA ED INGLESE

CON TANTO
DI LISTINI
DEI
PRODUTTORI
IN
FORMATO
PDF

COS'E'
PDF?

FACCIAMO
FINTA CHE
NON HO SENTITO
QUESTA
DOMANDA
IDIOTA

COSI'
EVITO DI
PRENDERTI
A CALCI
IN CULO!

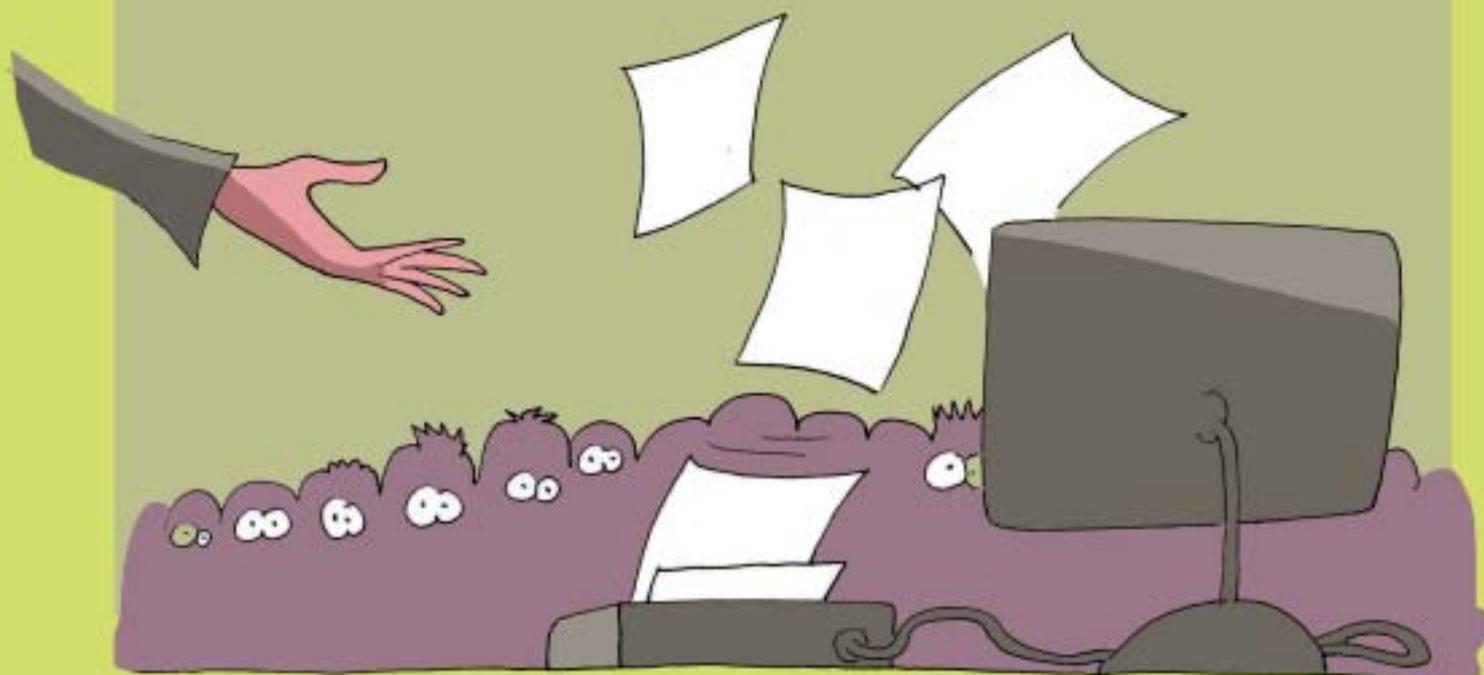
...DICEVO...OLTRE A TUTTO QUESTO, NEL
DVD ABBIAMO INSERITO
IDROPLAN

AH SI'
IDROPLAN..
CERTO!

TACI!
ANCORA
NON VI HO
SPIEGATO
COS'E'!

DA
QUESTA
PARTE
PREGO
...

IDROPLAN E' UN PROGRAMMA CHE PERMETTE ALL'INSTALLATORE
DI FARE PREVENTIVI IN QUALSIASI ORA DEL GIORNO E DELLA NOTTE
IN MODO SEMPLICE E VELOCE



SEMPRE NEL DVD C'E' LA DEMO DEL PROGRAMMA **MR.DICO**
CHE CONSENTE DI RILASCIARE LA DICHIARAZIONE
DI CONFORMITA' DI FINE LAVORI

TUTTO CIO'
E'
SEMPRE AL VOSTRO
SERVIZIO

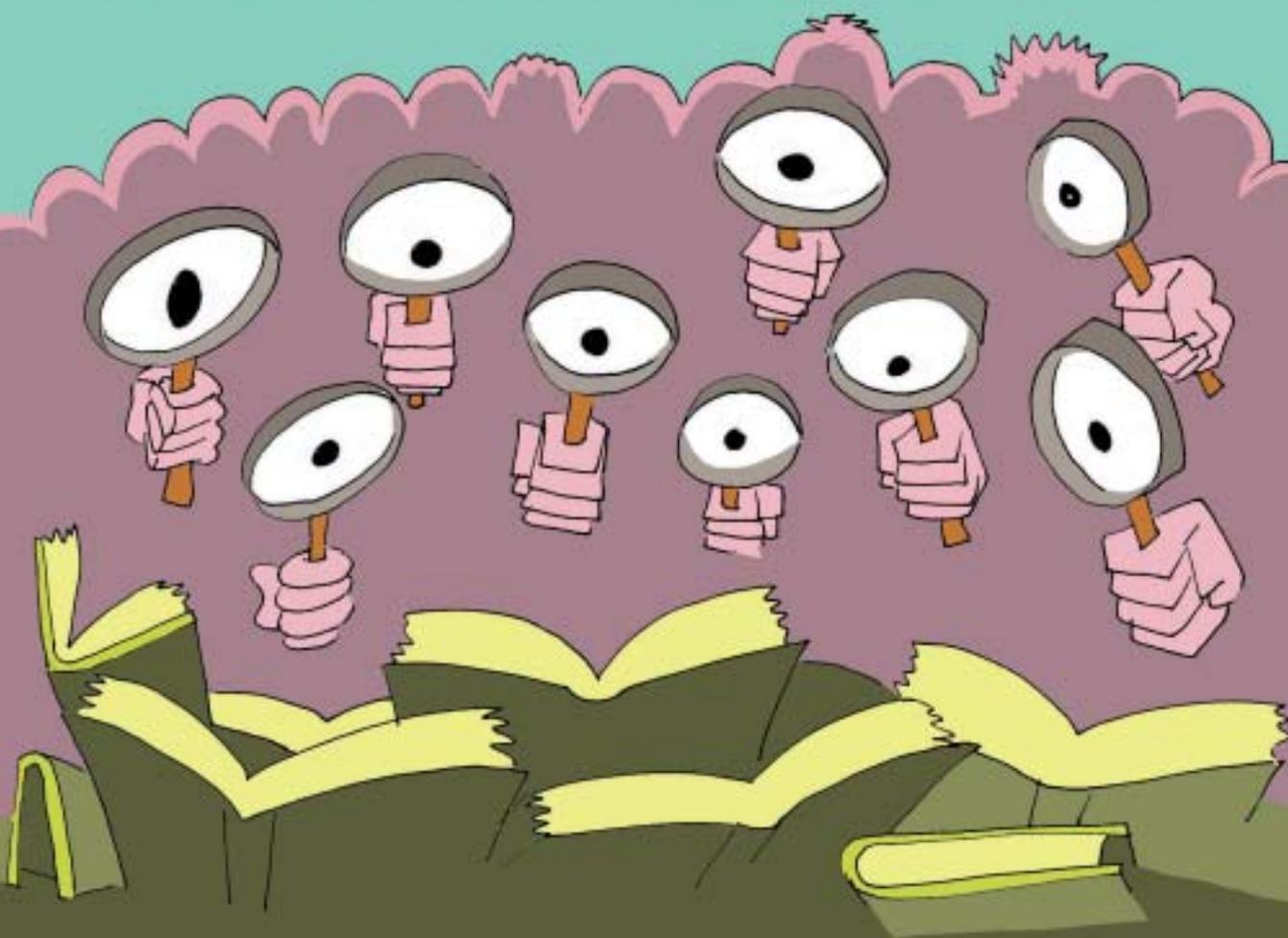
ATTIVABILE
CON UNA
PROMOZIONE



IN ITALIA VENGONO PRODOTTI MOLTEPLICI VERSIONI DI CATALOGHI E PUNTUALMENTE ME NE RITROVO UNA COPIA SULLA SCRIVANIA, IN OGNUNO DI ESSI TROVO UNA SUA PERSONALITA' CHE POTREBBE MODIFICARE LA NOSTRA EDIZIONE SUCCESSIVA



IO E LA MIA SQUADRA VERIFICHIAMO IL 99% DELLE DESCRIZIONI DEI VARI ARTICOLI CERCANDO DI IMMEDESIMARCI IN CHI DEVE LEGGERE PERCHE' TROVI CHIARE E COMPRESIBILI LE TERMINOLOGIE E LA GRAFICA



A TUTTO QUESTO AGGIUNGIAMO CHE IL LISTINO
HA I PREZZI STABILI PER...



IN PROSSIMITA' DI OGNI USCITA DEL CATALOGO
PIOVONO MAIL, TELEFONATE, RICHIESTE DI INFORMAZIONI

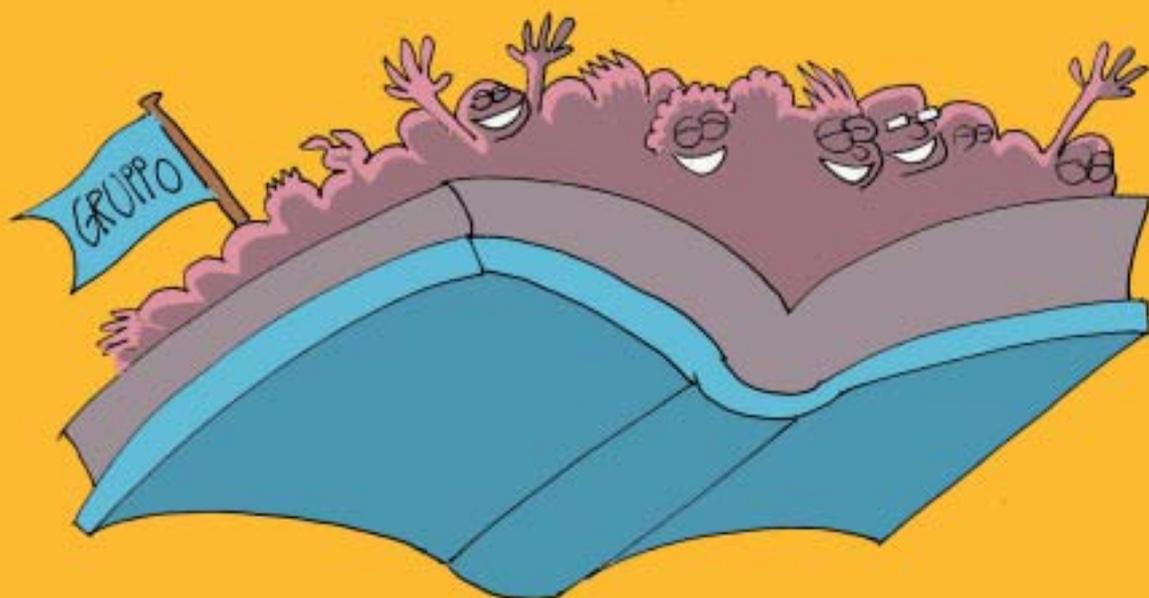
E NOI, OLTRE A QUELLE DI RITO
INDICHIAMO ANCHE IL PUNTO
VENDITA PIU' VICINO CHE
HA LA MERCE IN CATALOGO

SUL NOSTRO SITO **NON SOLO IDRAULICA**
ABBIAMO 70.000 CONTATTI AL MESE, IL CHE SIGNIFICA CHE
CUBANO 1.000.000 ALL'ANNO

SE FACCIAMO UNA MEDIA DI
CIRCA 200 RAGIONI SOCIALI
PRESENTI QUI DAVANTI A ME,
OGNUNO DI VOI E' IN CONTATTO
CON 5.000 UTENTI

LO SANNO BENE I PRODUTTORI, CHE OGNI ANNO AUMENTANO IL NUMERO
DELLE PAGINE PER EVIDENZIARE MAGGIORMENTE LA PROPRIA GAMMA
DI PRODOTTI

LA GUIDA E' PERSONALIZZABILE DA OGNUNO DEGLI
ASSOCIATI CON LA QUANTITA' MINIMA DI 100 PEZZI E
DEBBO DIRE CHE LA MAGGIOR PARTE DI VOI
NE HA FATTO TESORO



PECCATO PER CHI PENSA ANCORA DI POTERNE
FARE A MENO...



E' FINITA L'EPOCA IN CUI SI ANDAVA IN GIRO CON UN BAULE PIENO DI LISTINI E SI DOVEVA STARE ATTENTI A NON SBAGLIARSI NEL DIRE LO SCONTO SEMPRE DIFFERENTE SU OGNI LISTINO



DA OGGI UN'UNICA SCONTISTICA DA APPLICARE SU TUTTO IL CATALOGO



SI' PERO' DOVER PRESENTARE LA GUIDA ALLA PROPRIA
CLIENTELA, SPIEGARE AGLI IDRAULICI COME SI
USA...BEH...DAI...INSOMMA

....
C'E' DA SUDARE EH?!?

SARA'
...

PERO' CONOSCO VENDITORI CHE HANNO PORTATO A CASA
FATTURATI IMPORTANTI E REALIZZANO I BUDGET CON
MENO FATICA.

DIREI CHE
NE VALE
LA
PENA!

RAGAZZI,
NON E' UN SEMPLICE
"DOVE COMPRARE LA MERCE"
MA E' UNA POLITICA
COMMERCIALE PRECISA
DA APPLICARE AL MERCATO

**GIA PRONTA
ALL'USO**

INFATTI GIÀ DAL MESE DI GENNAIO INCOMINCIAMO AD ANALIZZARE
TUTTE LE PROBLEMATICHE RISCONTRATE L'ANNO PRECEDENTE

TUTTI GLI APPUNTI
PRESI DALLE
VOSTRE
GENTILI
SEGNALAZIONI



PERCHÉ NE POSSIATE FRUIRE, FACCIAMO IN MODO CHE
IL MARGINE MEDIO (MANTENENDO IL MIX) SIA AGGIORNATO IN
FUNZIONE DELLE NUOVE SITUAZIONI DI MERCATO CHE
SI SONO VENUTE A CREARE

ZZOOT



NO CARI SOCI, NON SONO QUI A RACCONTARE FAVOLE...

D'ALTROUNDE NON MI PARE
IL MOMENTO ADATTO
PER IL SONNO...ANZI

CREDO NECESSITI
UN RISVEGLIO

IN QUESTA GUIDA
TROVERETE
LE INDICAZIONI

CHE OGNI SOCIO
DEVE SEGUIRE

CHE OGNI
IDRAULICO
DEVE
CONOSCERE

PERCHE'
SE USATE
"NON SOLO
IDRAULICA"
...

..NON
LA LASCIATE
PIU'..

...
ANZI
...





VER-GO-GNA!
O'SOCI!

ED IO POVERO ILLUSO
CHE NELLO SCORSO CONVEGNO(*) PENSAVO
DI REDIMERVI CON
UNA SEMPLICE PARABOLA
...



* DIO C'E' SOLO PER CHI LAVORA
(LIBRO XII "TUTTI INSIEME APPASSIONATAMENTE")

SE ANCORA NON AVETE CAPITO, QUESTI CONVEGNI HANNO
LO SCOPO PRINCIPALE DI RIMUOVERE DELLE SITUAZIONI
STAGNANTI

E VOI SIETE GIA'
IN UNO STATO
AVANZATO

SI' SIETE MOBILI
MA COME VI
MUOVETE
SCIVOLATE
IRREVERSIBILMENTE!

RICORDATE IL TITOLO
DI QUESTO
CONVEGNO?

NUDI SUL GHACCIO

SE VOLETE SALITE PURE
SULLE VOSTRE
AUTO E SCAPPATE

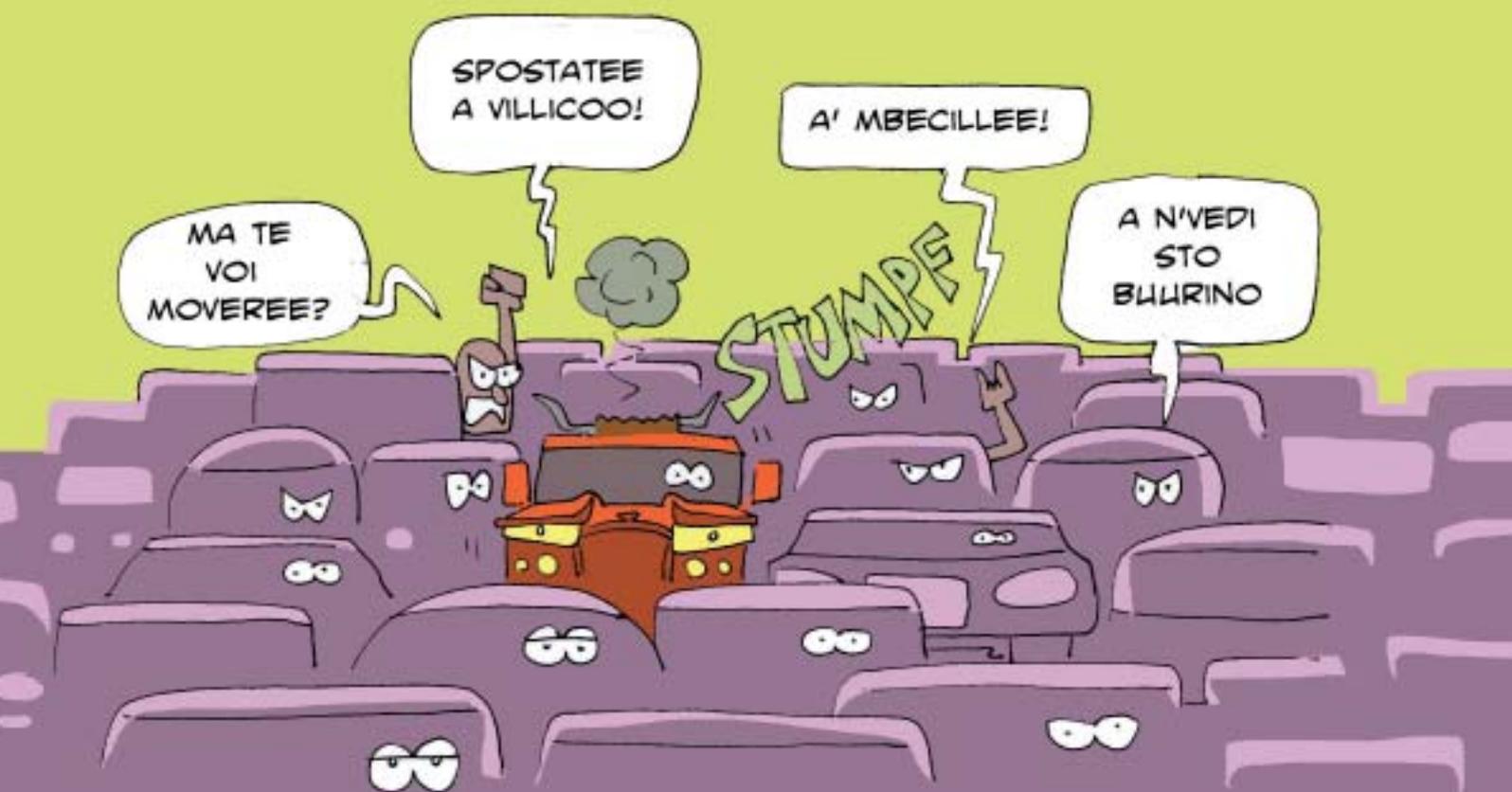
MA VI ACCORGERETE CHE FLORI DI QUI' C'E'
UN'INFINITA CODA DI AZIENDE COME LE VOSTRE



SI', I VOSTRI MOTORI SONO POTENTI E INFALLIBILI

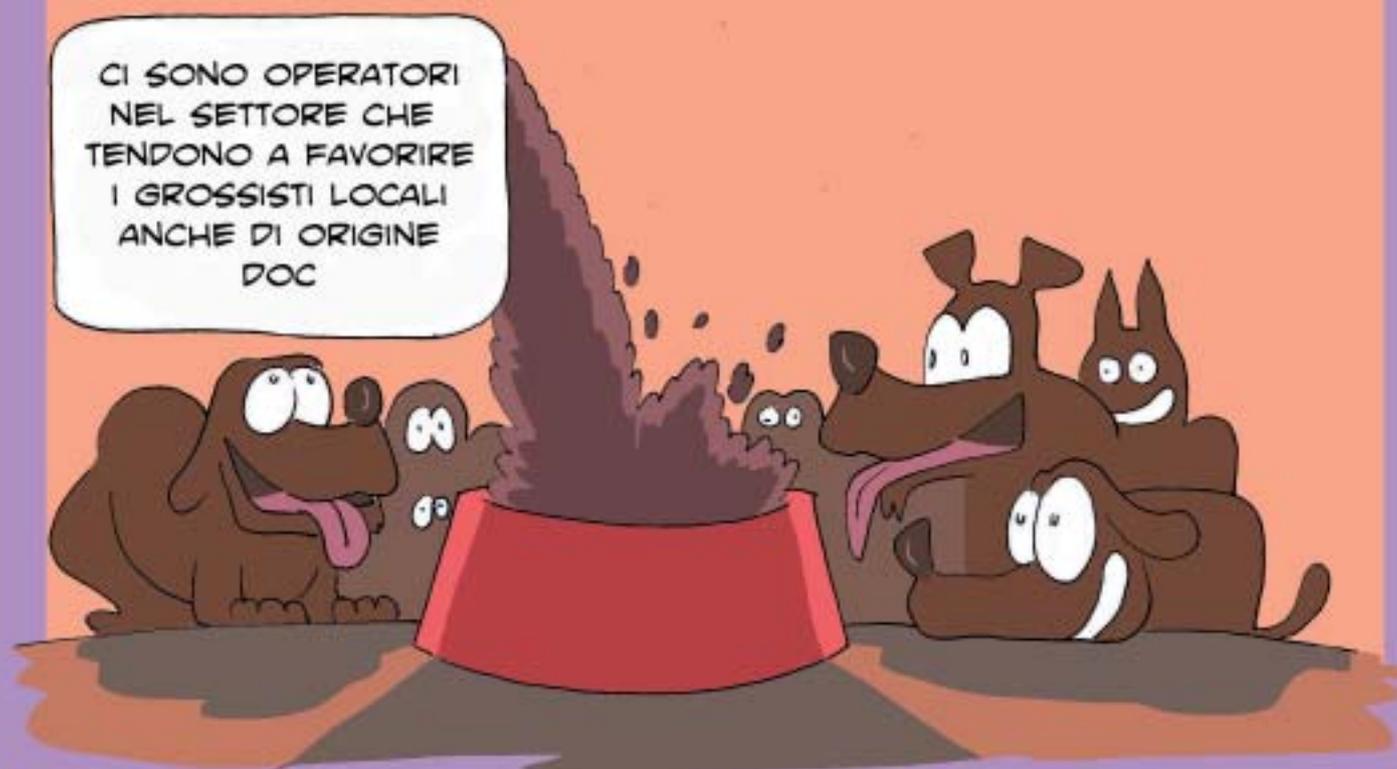


MA SIETE COSTRETTI A VIAGGIARE IN PRIMA MARCIA
PERCHE' NON AVETE ABBASTANZA STRADA



IN QUESTA SITUAZIONE DI STALLO E' INEVITABILE
CHE QUALCOSA SI INCEPPI E SI RIMANE BLOCCATI

MA ANCHE SE ALCUNI COSIDDETTI IMPERI DELLA DISTRIBUZIONE
SI STANNO SFALDANDO COME PREVEDIBILE (VISTI I BILANCI 2008-09)
VOGLIO DARVI DEGLI SPUNTI POSITIVI



CI SONO OPERATORI
NEL SETTORE CHE
TENDONO A FAVORIRE
I GROSSISTI LOCALI
ANCHE DI ORIGINE
DOC

DA UN ANNO MOLTI DI VOI HANNO ATTIVATO CURE
AZIENDALI ATTINENTI AI NOSTRI TEMPI



COSI' MI CAPITA DI ASSISTERE AD AUMENTI DI FATTURATO
IN CERTE ZONE DOVE IL MERCATO E' CROLLATO ANCHE
A DUE CIFRE

UNA SORTE DI RISCATTO
DEI MEDI E PICCOLI
DISTRIBUTORI, QUASI
INSPERATO IN
UN MOMENTO
COME QUESTO



SI', MA DOVE
SONO FINITI
I TEMPI
D'ORO?

...
QUANDO SI
GIOCAVA
PER LO
SCUDETTO!

FACCIAMOCI CORAGGIO...SI' E' VERO, FORSE NON GIOCHIAMO
PER LO SCUDETTO

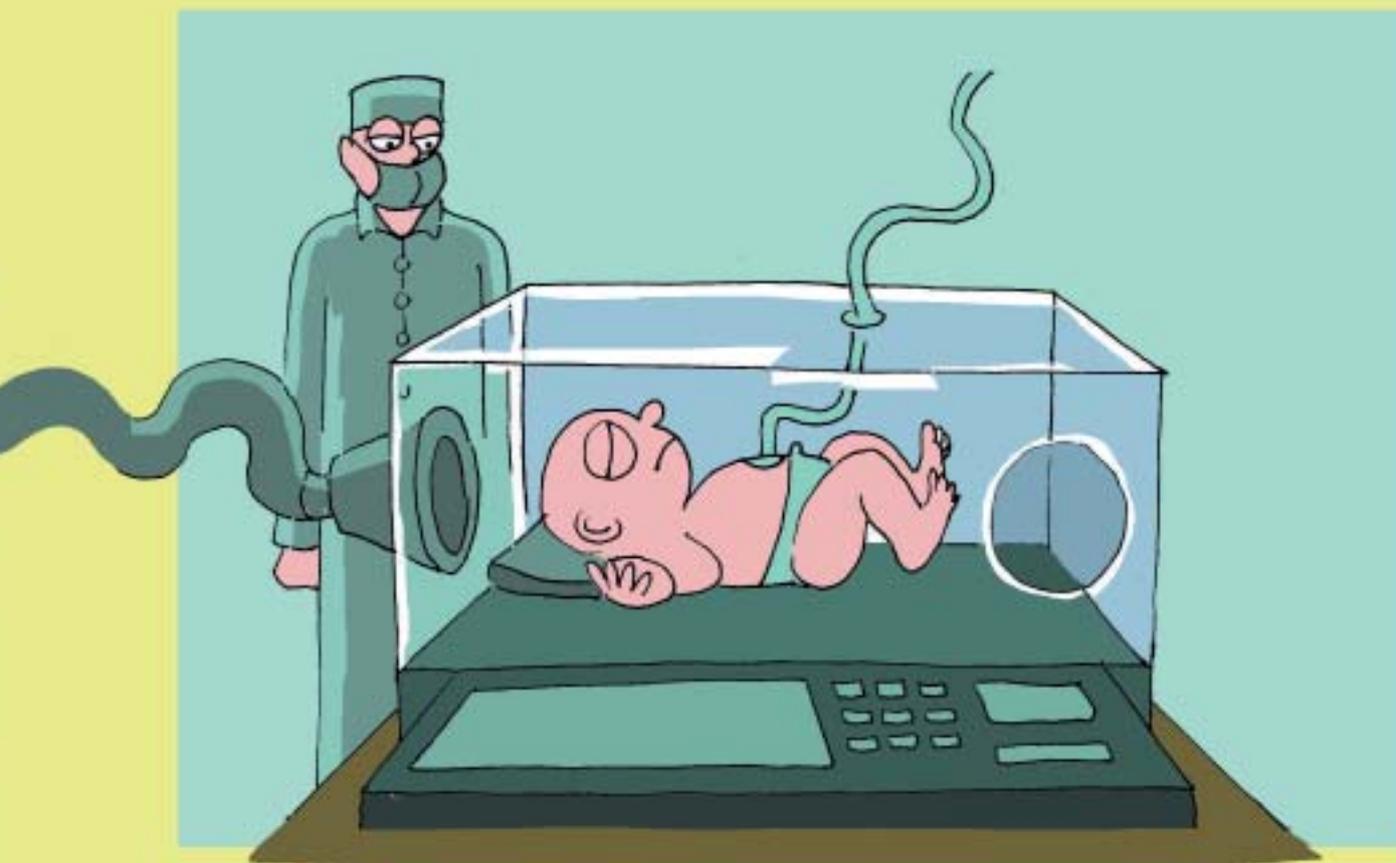
...
MA SIETE
COI MIGLIORI
IN CAMPO

SE NON
CI CREDETE
...



PROVATE A TROVARE UN'ALTERNATIVA FUORI DA NOI...!

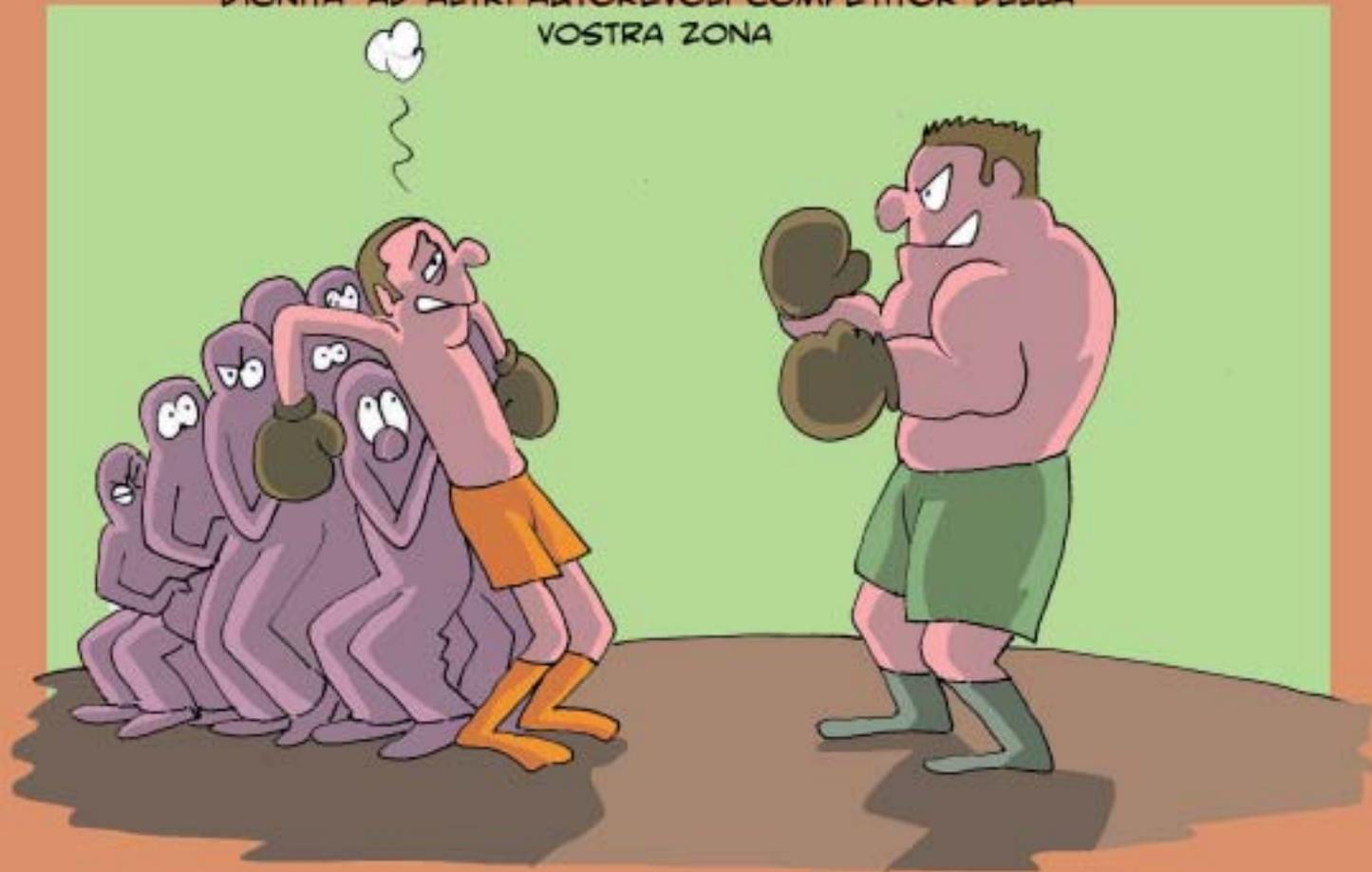
ORMAI DA DIVERSI ANNI NON SPINGIAMO PIU' GLI ORDINI
SPECULATIVI PER EVITARE DI DANNEGGIARVI NELLA
GESTIONI DELLE SCORTE E SOPRATTUTTO NELLA
GESTIONE FINANZIARIA



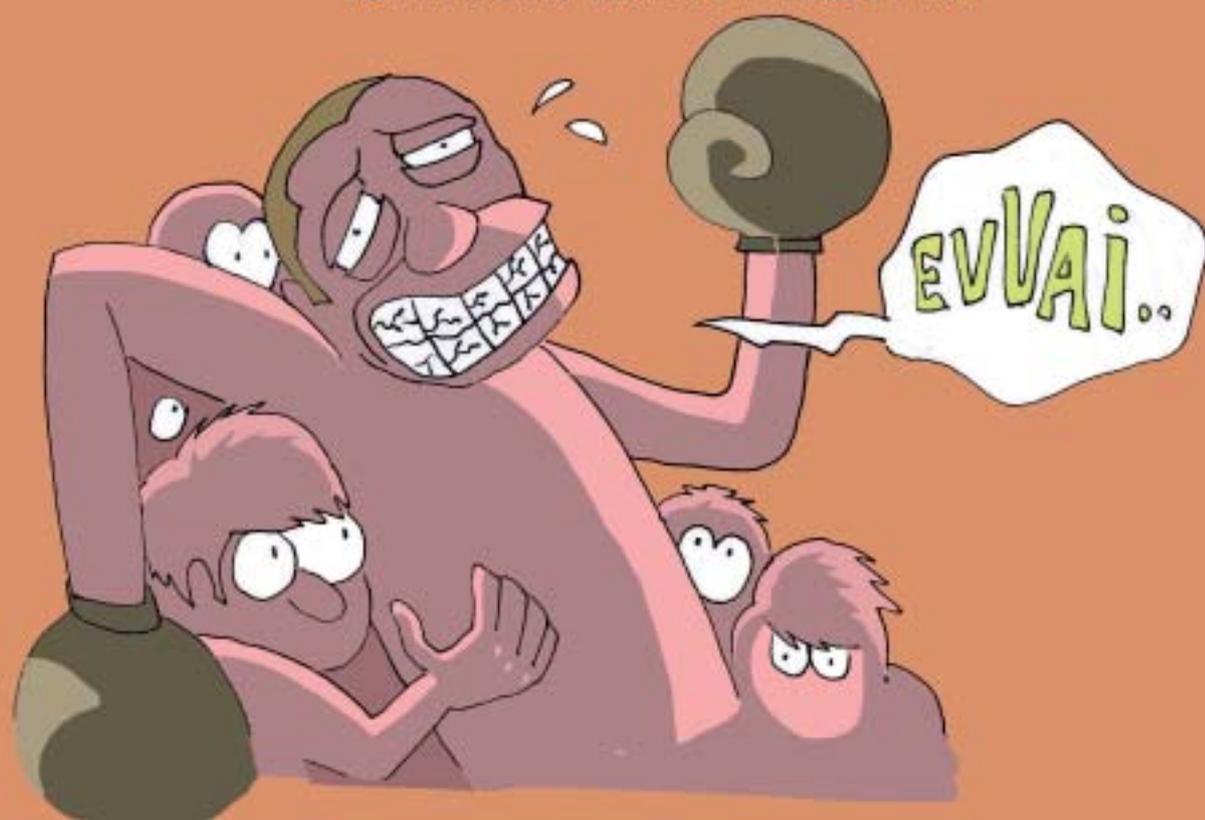
LA DEONTOLOGIA PROFESSIONALE CHE NOI CREDIAMO SIA
FORTEMENTE PRESENTE NEL NOSTRO GRUPPO, NON E' A CACCIA
DI QUANTITA', MA NEL POCO E SPESSO CHE VI CONSENTE
DI AVERE UN CONTROLLO SIMULTANEO DELLA VOSTRA AZIENDA



ALL'OCCORRENZA LA NOSTRA SQUADRA SI BUTTA NEL FUOCO PER DARVI GLI STRUMENTI NECESSARI A CONFRONTARVI CON PARI DIGNITA' AD ALTRI AUTOREVOLI COMPETITOR DELLA VOSTRA ZONA



MI RISULTA CHE TRE SU QUATTRO DELLE VOSTRE RICHIESTE CHE PERVENGONO AI NOSTRI UFFICI COMMERCIALI RIGUARDANTI LE CONDIZIONI PARTICOLARI SU CANTIERI O FORNITURE SCOMODE NEI MARGINI, VADANO A BUON FINE



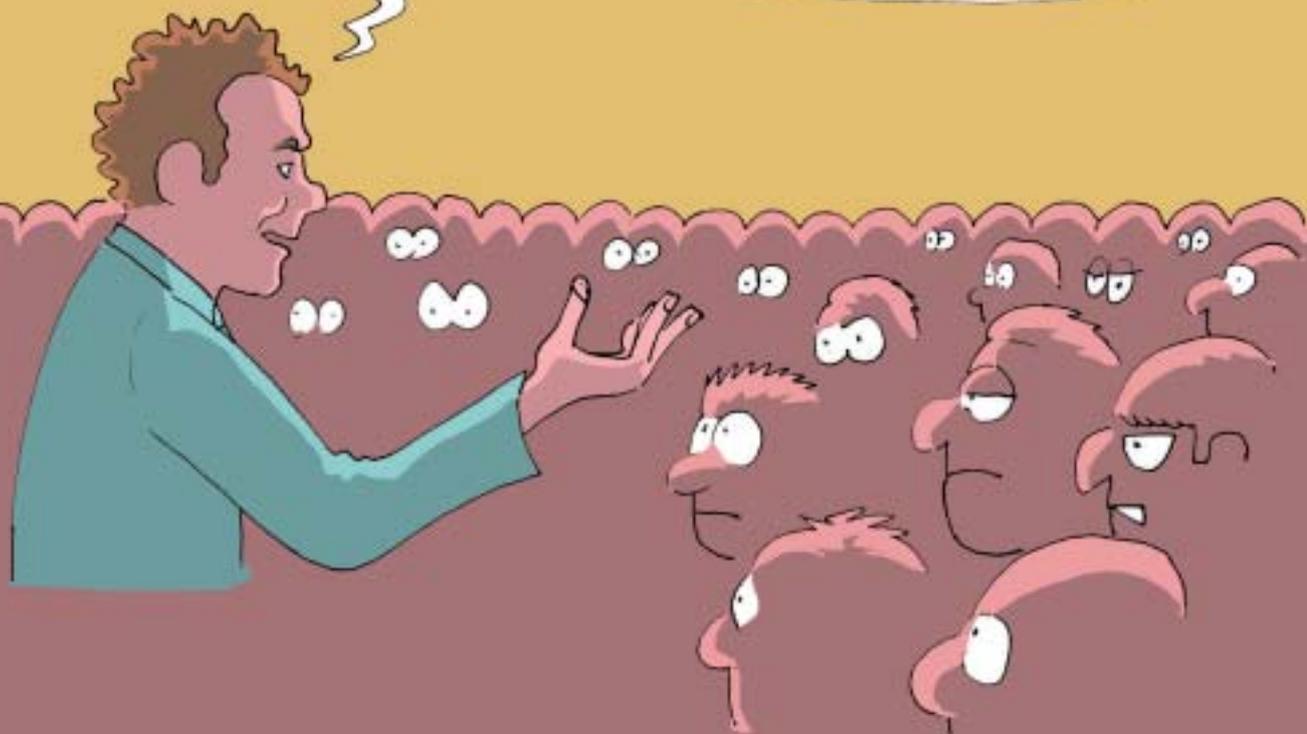
CI SFORZIAMO DI TOGLIERVI DI DOSSO QUELL'APPROCCIO
FORNITORE/CLIENTE CHE IN ALCUNI CASI, PUR DI
ACCONTENTARVI, RENDE LEZIOSO IL NOSTRO RECIPROCO
RAPPORTO DI LEADERSHIP



A VOLTE NOTO CHE MANCA QUEL COINVOLGIMENTO CHE DOVREBBE
LEGARE MAGGIORMENTE LE NOSTRE SQUADRE DI LAVORO...

DA PARTE NOSTRA
RISOLVERE I
PROBLEMI..

..DA PARTE VOSTRA
MAGGIORE
FEDELTA'!



INSOMMA..SE ORA SIETE QUI CON NOI..

..SE NOI SIAMO DA VOI 2 O 3 VOLTE A SETTIMANA
CON I NOSTRI CAMION

FUNZIONA SOLO SE
LEGHIAMO MEGLIO LE
NOSTRE VOLONTA'

SI' OK..
PERO' MOLTE VOLTE
CI DICONO
" SE SEI DEL GRUPPO
NON POSSO PIU'
FARTI QUELLE
CONDIZIONI
EC...

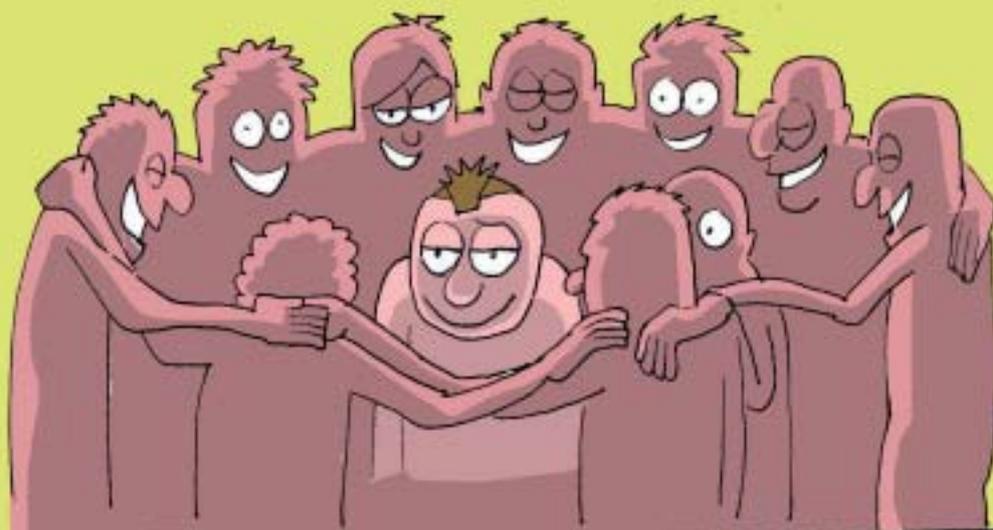
PERO'!!

E ALLORA
COME SI FA?

TIPICO CASO
DI PANICO
DELL'AFFILIATO

DIMENTICHI CHE QUELLE
FATIDICHE CONDIZIONI SONO
ALLA VOSTRA PORTATA ANCHE
ALL'INTERNO DI UN
CIRCUITO COME IL
NOSTRO

E SE PROPRIO MORITE DALLA CURIOSITA' DI SAPERE
CHE TIPO DI CONDIZIONE VI AVREBBERO FATTO, BASTA
CONSULTARVI CON I VOSTRI 250 E OLTRE COLLEGGI/AMICI
DEL GRUPPO, PER VERIFICARE SE QUEL PRODUTTORE
VE L'HA RACCONTATA GIUSTA O MENO



RICORDATEVI CHE OGGI NESSUNA OFFERTA DI MERCATO
E' FIGLIA O SERVA
DI UN PARTICOLARE MARCHIO

LE AZIENDE
RESTANO IN PIEDI
SE HANNO
PARAMETRI
GIUSTI

E NOI SIAMO
UN MEZZO PER
RAGGIUNGERLI

SENZA
SCOMMESSE

SENZA
RISCHI



SIAMO NEL BEL MEZZO DI UNA TRANSIZIONE
CULTURALE DEL NOSTRO COMMERCIO

PER CERTI VERSI
PIUTTOSTO
LENTA

SOLO UN LEGAME FORTE
FRA DI NOI PUO' ACCORCIARE
SENSIBILMENTE LE
DISTANZE VERSO L'USCITA

SI', PERO'
QUA NON
SI' CAPISCE
PIU' NULLA

LE
CERTEZZE
CADONO
UNA
AD UNA

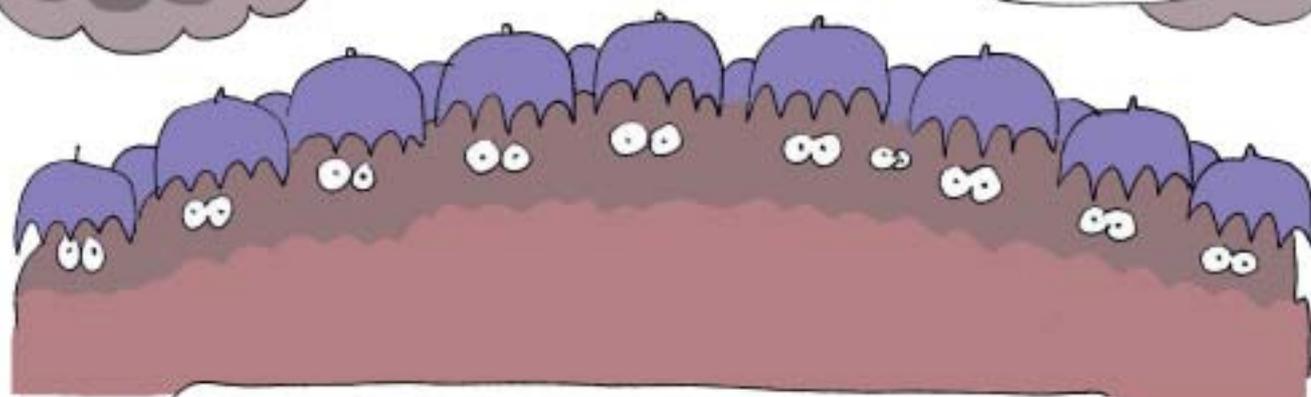
COSA
RIMANE DEL
FUTURO?

OBSOLITUDINE!!!

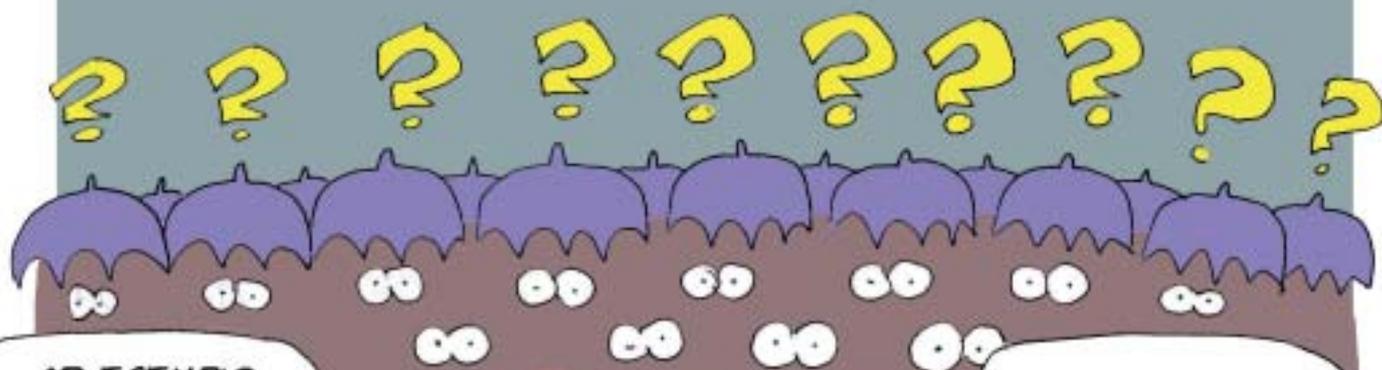
IL FUTURO ARRIVERA'
COMUNQUE

ASPETTARE CHE
ARRIVI NON LASCIA
CHE UNA CHANCE
...

...
SPERARE



MA NOI NON POSSIAMO PERMETTERCELO!



AD ESEMPIO
L'UOMO CHE ORA
AVETE DAVANTI HA
UN RUOLO CHE
POSSIAMO DEFINIRE
UNICO NEL
NOSTRO SETTORE

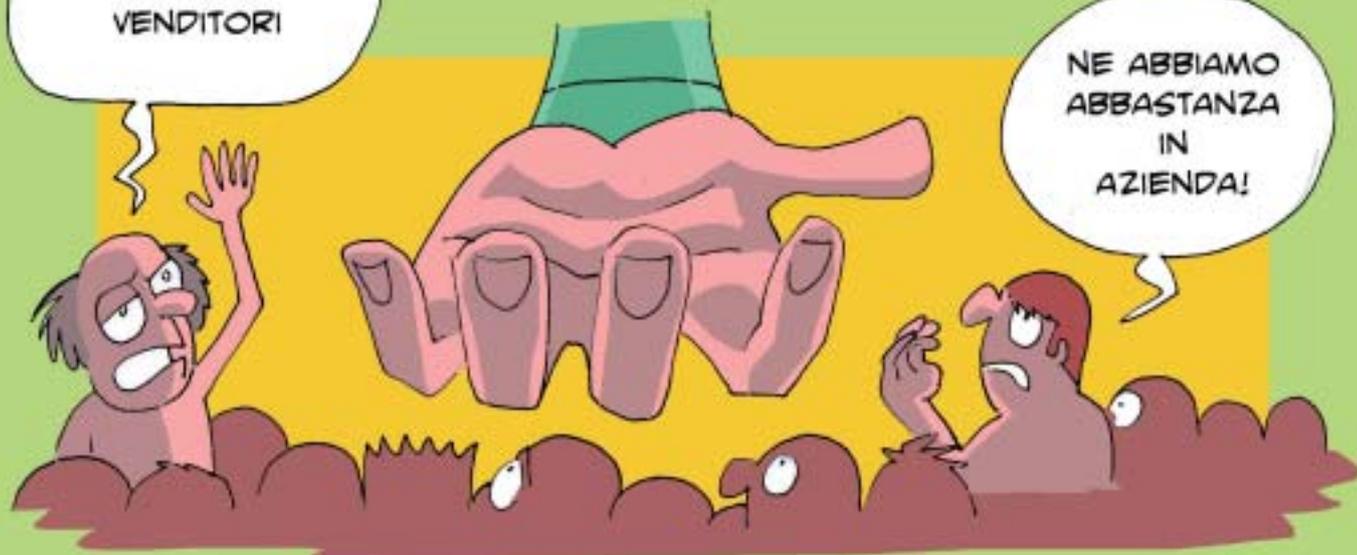
E PENSATE
UN PO'..
ANCHE LUI
FA PARTE
DEL GRUPPO



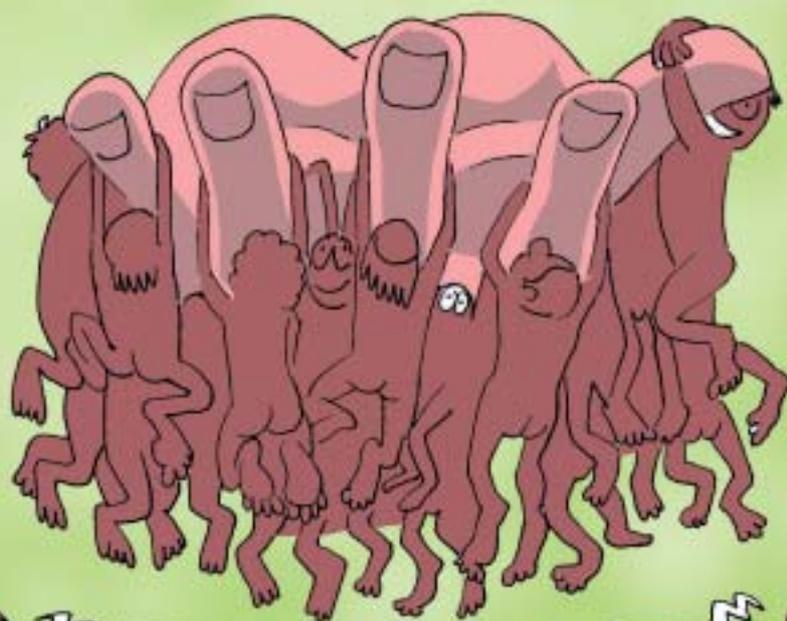
IL TUTOR

PUAH! I SOLITI
VENDITORI

NE ABBIAMO
ABBASTANZA
IN
AZIENDA!



CERTO SE LI CONSIDERATE TALI, POTETE FARE ANCHE A MENO
DEL GRUPPO..MA SE LI SEGUITE E LI AIUTATE, CAPIRETE
LA DIFFERENZA CHE DETERMINA LA LORO ATTIVITA'
PER LA VOSTRA AZIENDA



CAZZATE

ALTROCHE!

OGGI LA DIFFERENZA
LA FA
LA VELOCITA'



ANCHE QUESTO E' VERO..
MA SE DOBBIAMO RESISTERE SU QUESTO MERCATO,
E L'ABBIAMO DECISO NONOSTANTE
CHI REMA CONTRO, ABBIAMO BISOGNO DI ALLEATI



E SCUSATE LA PUNTA
DI PRESUNZIONE..

CREDO PROPRIO
CHE NOI
RAPPRESENTIAMO
QUELL'IMPORTANTE
ALLEATO!

BYE BYE!

VIA VIA!

BUON
VIAGGIO

ANDATE PURE,
NOI NON CI
MUOVIAMO
DI QUI!

RR-RUMBB-BA-RR-RRUHHUM



DI' UN PO' NON SENTI UN CERTO TREMOLIO?

RU-HUM-BI

PUO' DARSI.. E ALLORA?

NO.. NIENTE ...

...PENSAVO CHE MAGARI FOSSE PIU' SICURO TORNARE NELLE NOSTRE AZIENDE

BRAMBIMBRRU

A FARE CHE?

NON SO.. A FARE DUE CONTI.. RIORGANIZZARE L'ORGANICO.. CAMBIARE QUALCOSA

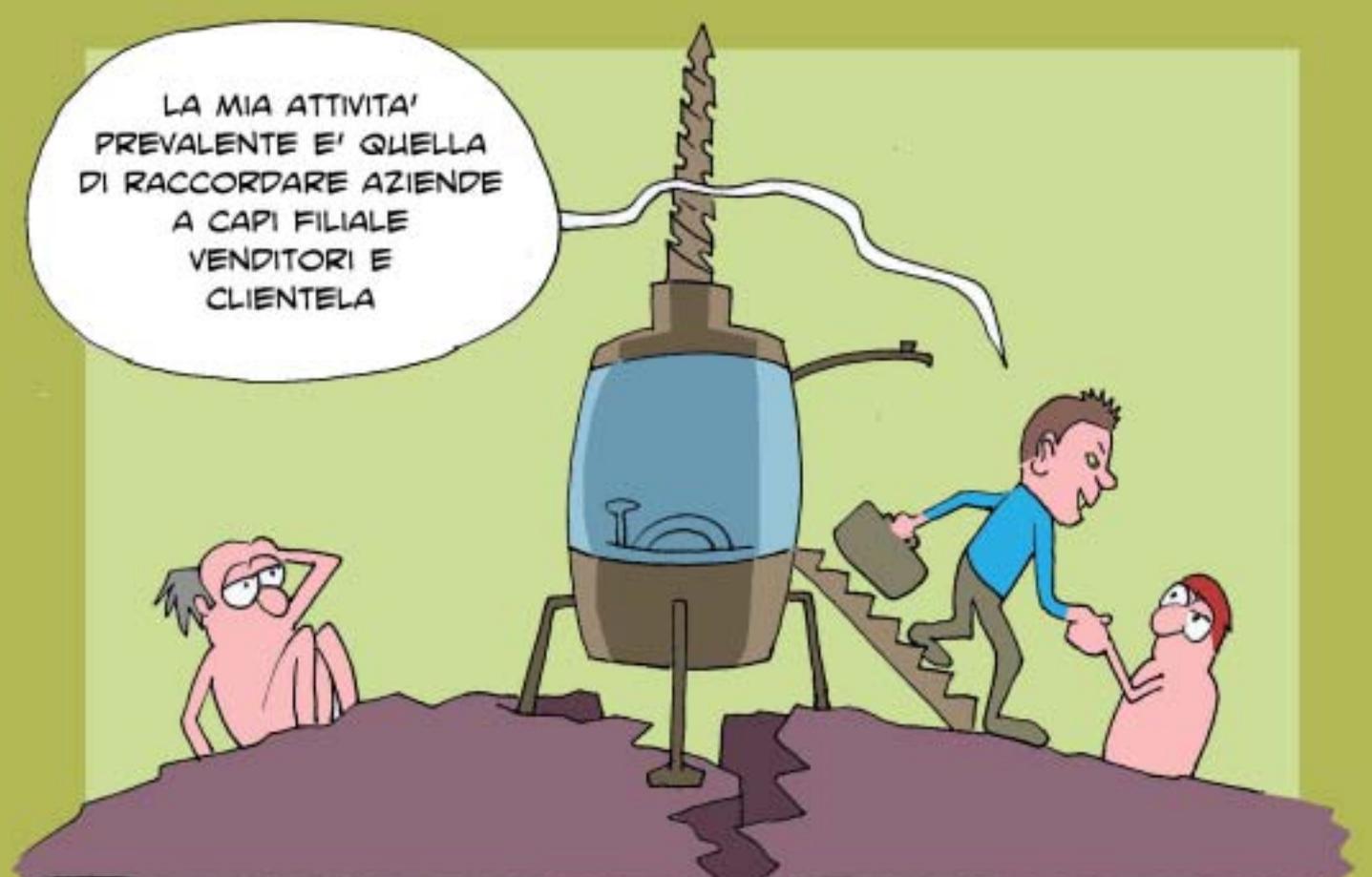
MA NON CAPISCI IDIOTA?

E' FINITA!

NIENTE CI PUO' PIU' SALVARE!

BARAVEL-LLA TUMBETE





LA MIA ATTIVITA'
PREVALENTE E' QUELLA
DI RACCORDARE AZIENDE
A CAPI FILIALE
VENDITORI E
CLIENTELA

GLI STRUMENTI CHE HO A DISPOSIZIONE OLTRE A INTERNET, SMS,
FAX, SONO LE CAMPAGNE PROMOZIONALI CHE L'AZIENDA INSIEME AI
PRODUTTORI, CHIEDE VENGANO DIVULGATE ALLA CLIENTELA IN MODO
DIRETTO, ATTRAVERSO CALL CENTER, AGENZIE PUBBLICITARIE
O DI COMUNICAZIONE

AHA
...

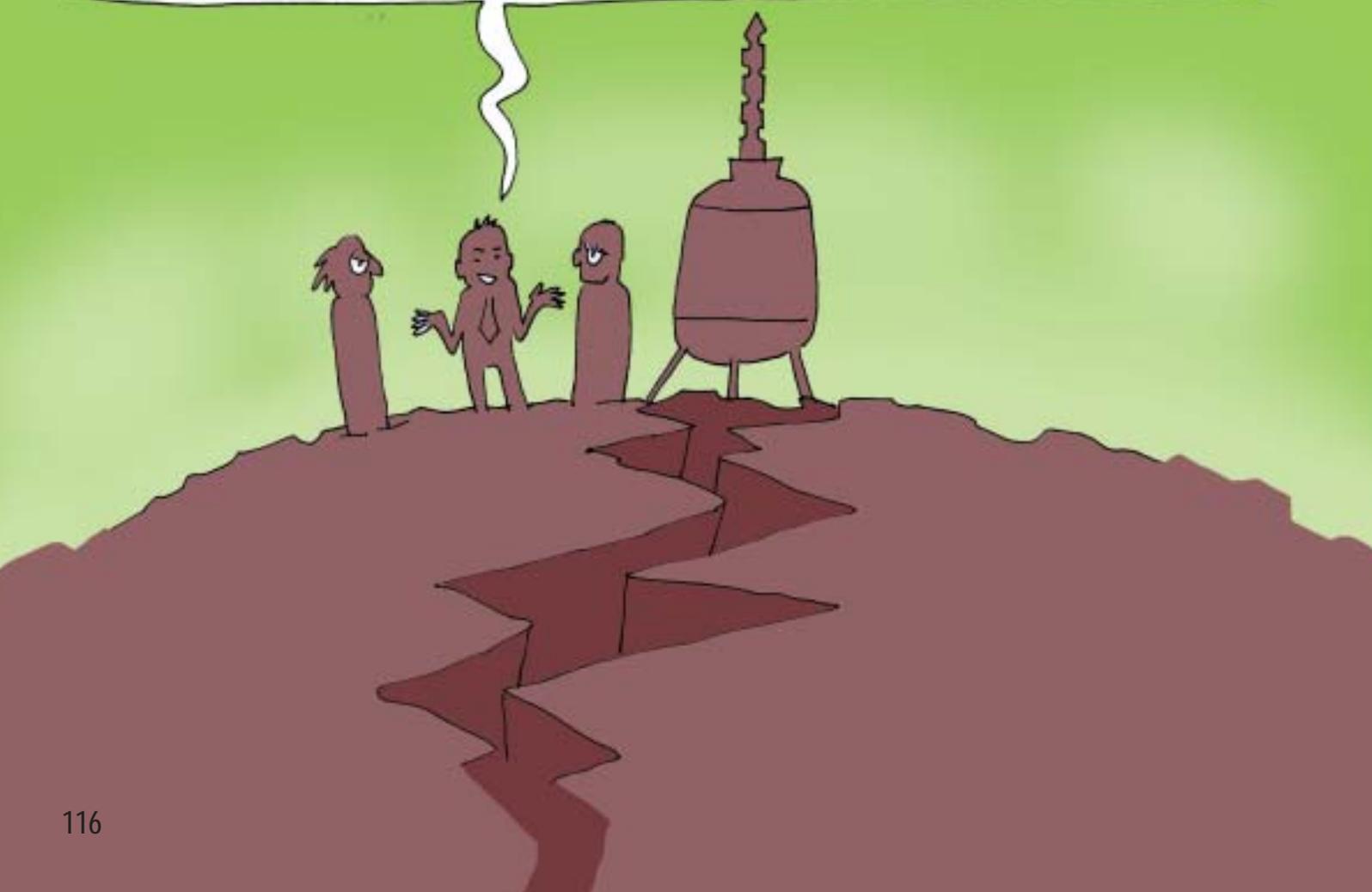
ATTENTO
CHE QUESTO
CI VUOL TIRARE
UN PACCO

L'OBIETTIVO E' QUELLO DI RITROVARE IL PIACERE DI LAVORARE
IN SQUADRA E DI FAR CRESCERE TUTTI I COLLEGGHI/COLLABORATORI
IN MODO UNIFORME

COSA TI AVEVO
DETTO?

UN ALTRA
FAINA

CALMA..DON'T WORRY CONOSCO LA VOSTRA SITUAZIONE..NON SIETE
GLI UNICI..IL TERREMOTO CRISI HA MANDATO IN DEFAULT OLTRE IL 30%
DEI PUNTI VENDITA DEL NOSTRO SETTORE



LO SVILUPPO DI UNA CAMPAGNA PUBBLICITARIA HA COME PREMESSA
UN VANTAGGIO PER TUTTE LE PARTI



..PER LA DISTRIBUZIONE : OPERAZIONE SALVA FATTURATO



NELLA MIA SCRIVANIA PASSANO DELLE VERE E PROPRIE
SITUAZIONI ESTREME CON DELLE RICHIESTE E TEMPI PRECISI



SPETTA A ME CERCARE GLI STRUMENTI AD HOC CHE MI AIUTINO
A RISOLVERE IL PROBLEMA, INSIEME ALLA DIREZIONE GENERALE
TROVARE LO SPAZIO COMMERCIALE ADATTO ALLA CIRCOSTANZA

INDIVIDUARE
LA MALATTIA

E POI
LA CURA



COME DIRE...O SI INTERVIENE ORA O MAI PIU'

MA TORNIAMO
SULL'IPOTESI DELLA
MANIPOLAZIONE
GENETICA

GIÀ
DI CHE SI
TRATTA
A PROFESSO'?

OK

AVETE MAI PENSATO
A QUANTO COSTA
SVILUPPARE UN MARCHIO
E RENDERLO VISIBILE
FACENDO IN MODO
CHE LA GENTE SI
RICORDI DI NOI?

TUTTI VOI SPENDETE TEMPO A LUCIDARE E RENDERE VISIBILE
LA VOSTRA ORGANIZZAZIONE



SENZA ACCORGERVI CHE A VOLTE LA VISIBILITÀ
È SOLO PROVINCIALE

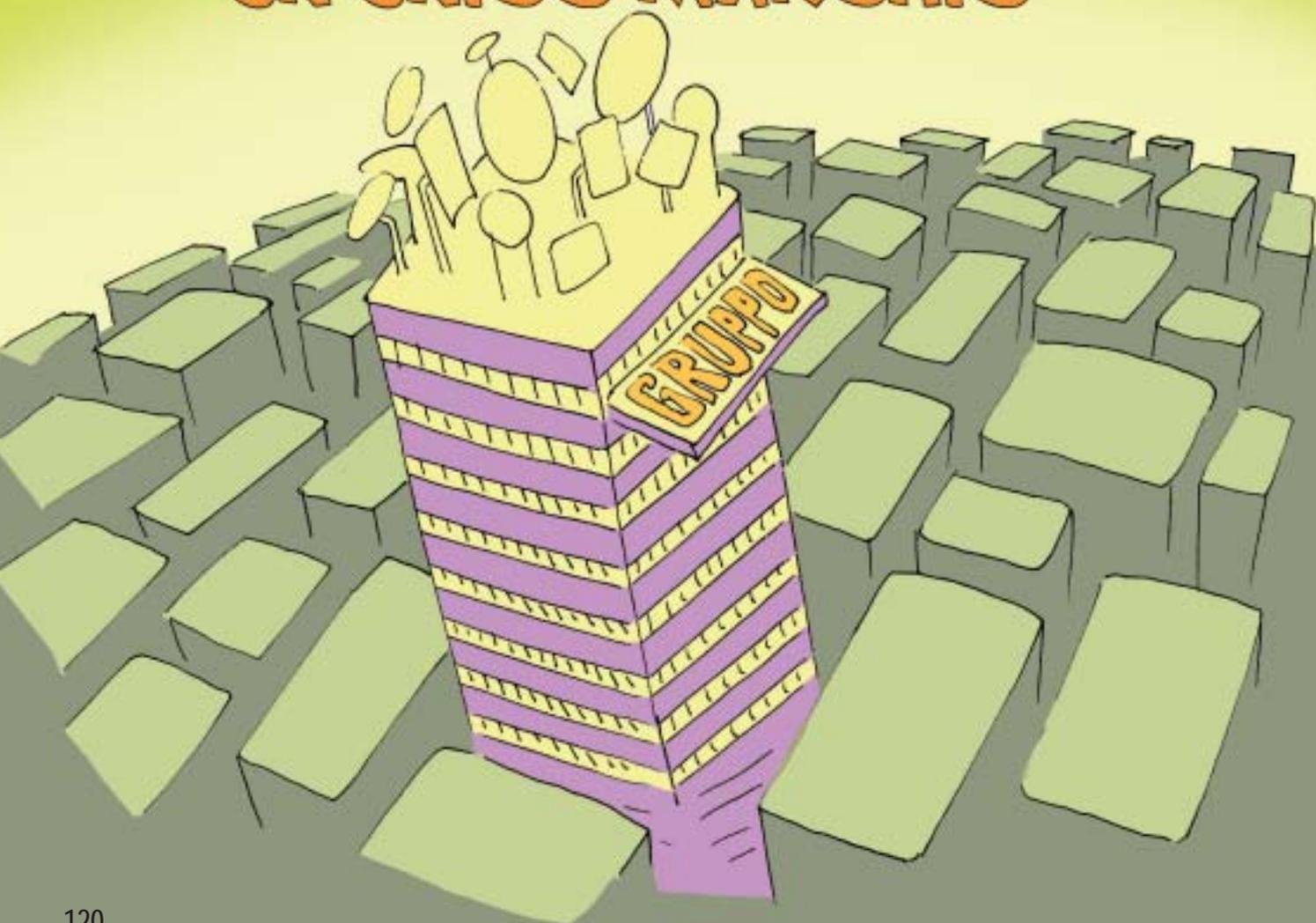


E STUPIRE I VOSTRI CLIENTI È UN'ARdua IMPRESA

PROVATE A PENSARE DI METTERE INSIEME TUTTI GLI SFORZI
CHE VOI SOCI FATE IN UN UNICO CONTENITORE



UN UNICO MARCHIO



UN UNICO MARCHIO CI CONSENTIREBBE DI FARE CAMPAGNE
PROMOZIONALI DI TUTTO IL TERRITORIO, MOLTIPLICANDO
PER 100 O ANCHE 200 IL VALORE DELL'ACQUISTATO
DEI PRODUTTORI

IL CHE SIGNIFICA
ECONOMIA DI
SCALA

MAGGIOR MARGINE
DA
REINVESTIRE

NUOVI
VANTAGGI PER
LA CLIENTELA



MINCHIA
PERO'!

MA SE E' COSI' FACILE COME DICI TU, PERCHE' NON LO FANNO TUTTI?

GIA'

PERCHE' IL PICCOLO E MEDIO IMPRENDITORE ITALIANO E' COME VOI DUE...CIOE' NON VUOLE SECCATURE DI MEDIAZIONE CON NESSUNA SORTA DI CENTRALE DELLE DECISIONI

STARE IMMOBILI

CORRERE DIETRO AGLI ORDINI

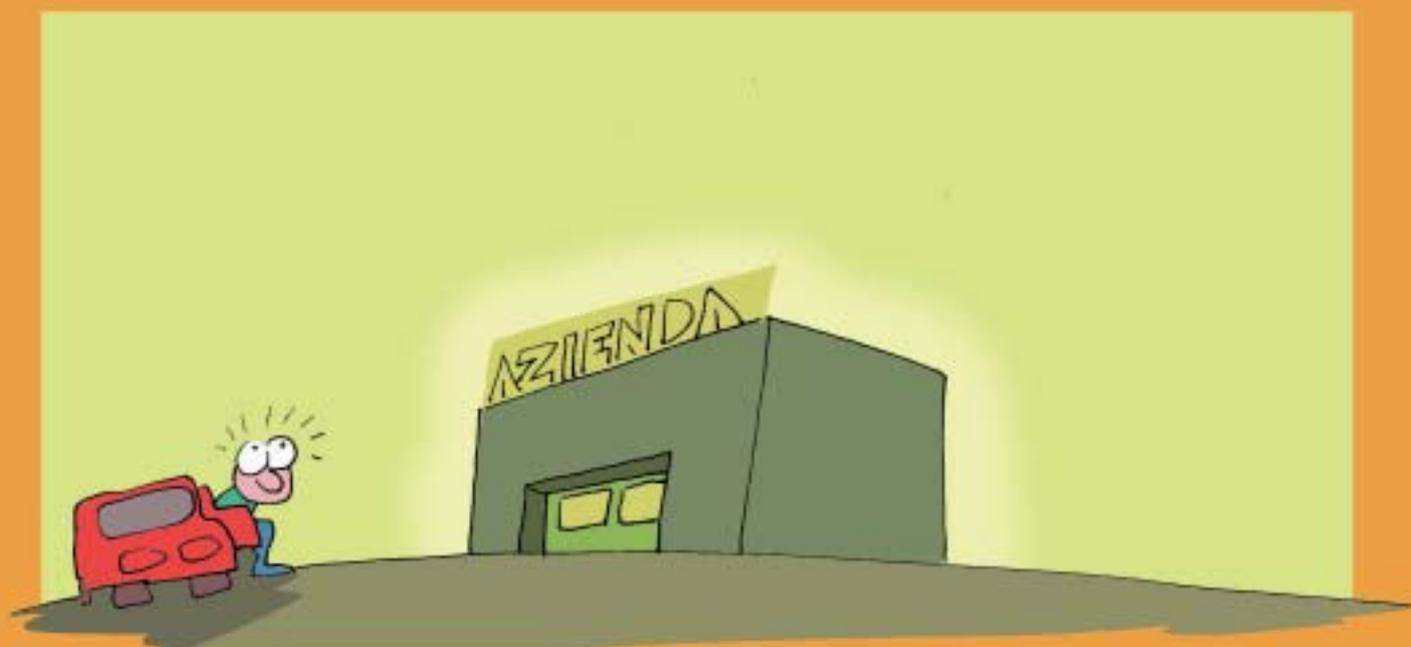
AI PREZZI

INCASSI



NON RADDOPPIA GLI ASCOLTI TANTO MENO IL FATTURATO

QUANDO IL CLIENTE ENTRA NELLA VOSTRA AZIENDA DEVE SENTIRSI CERTAMENTE COME A CASA SUA...MA IN UNA CASA MOLTO PIU' GRANDE



CHE SENZA DUBBIO E' LA VOSTRA AZIENDA MA CON UN'IDENTITA' NUOVA



UNA STRUTTURA PRECISA E PERFETTAMENTE FUNZIONANTE



CON DIFFUSIONE A LIVELLO NAZIONALE





BENE..ADESSO
TORNO ALLA BASE

BEH VI HO DATO LE
INFORMAZIONI
CHE VI
OCCORREVANO

EHI ASPETTA
..MA..

CI
LASCI
QUI?'

ADESSO TOCCA
A VOI DECIDERE
...

E LA MANIPOLAZIONE GENETICA?

SI'..VOGLIO DIRE..NON PENSERAI DI
AVERCI CONVINTO CON DUE PATACCATE?

SIGNORI..FORSE NON CI SIAMO CAPITI

IL CAMBIAMENTO E' GIA AVENUTO

MA SE CONTINUATE A
VIVERE
NEL PASSATO

LASCIATE IL
FUTURO ALLE VOSTRE
SPALLE

LEH! GIRATI!
GUARDA UN PO'..





NEL FRATTEMPO
AL CONVEGNO DEI
NUDI SU GHIACCIO
...

ECCOLI!
STANNO
ARRIVANDO!

SI' CARI SOCI!
MA NON ILLUDETEVI..

E DIREI ANCHE POCO
RASSICURANTI

NON PORTIAMO DONI
MA NOTIZIE
...

A COMINCIARE
DALLE NOSTRE
AMATE-ODIATE
BANCHE!

PER CARITA'
NON
PARLIAMO
DI BANCHE!

NON SI
PUO'
CAMBIARE
ARGOMENTO
?

YAAAH

CALMA CALMA..POTESSIMO FARNE A MENO, SAREMMO FELICI DI
CONSIGLIARVELO..MA PURTROPPO NON E' POSSIBILE

IL PROBLEMA VERO
E' CHE LE
BANCHE
NON FINANZIANO PIU'

EH
GIA'
..

AH BEH..

TUTTO
QUI?

SCOPERTA
DEL
SECOLO!



PER FARE
IL NOSTRO MESTIERE
DOBBIAMO USARE
IL NOSTRO
CAPITALE!

DOBBIAMO DIMOSTRARE AI BANCHIERI CHE I NOSTRI CONTI ECONOMICI
OLTRE AD ESSERE IN ORDINE DEVONO AVERE UN EQUILIBRIO E UNA
QUADRATURA

MA COME?...

E
I PATRIMONI
IMMOBILIARI
NON CONTANO
PIU'?



LO YACHT
DI PAPA'?

GRRRR!

NO!

BISOGNA DIMOSTRARE
UNA CAPACITA'
REDDITUALE DOVE SI
DIMOSTRA LA
POSSIBILITA' DI
RENDERE I SOLDI
PRESTATI!

TUTTI ABBIAMO CERCATO DI RESISTERE..

TUTTI ABBIAMO CERCATO L'ACCESSO AI SOLDI IN MODO LIBERO
E SENZA VINCOLI, MA LA RISPOSTA E' SEMPRE STATA UGUALE

ALLA FINE CI SIAMO PIEGATI..

COME DICEVO
PRIMA...

LE BANCHE
CI CHIEDONO DI
SVALUTARE NEI
BILANCI
I MATERIALI
OBSOLETI

SVALUTARE I CREDITI
INESIGIBILI

ABBATTERE IL VALORE DELLE MERCI IN PERCENTUALE AI
PREMI RICEVUTI

TUTTE LE NOSTRE AZIENDE SONO COLLEGATE IN TEMPO REALE
CON ASSICURAZIONI, SOCIETA' DI REVISIONI, FINANZIARIE...
E ALLE BANCHE NON SFUGGE NULLA!



CI SONO SOCIETA' DI INFORMAZIONE CHE RIESCONO A DIRE
SE UN CLIENTE PAGHERA' O NON PAGHERA' ED IN CHE
PERCENTUALE RISCHIA IL DEFAULT



IL COSTO DEL DENARO E DELLO SCONTO, VARIA A SECONDA
DEL RISCHIO DELLA REGIONE E DELLA PROVINCIA DOVE E' UBICATA
LA SOCIETA'



INOLTRE IL COSTO AUMENTA O DIMINUISCE IN BASE ALL'UTILIZZO
DEI CASTELLETTI E DEI FIDI



NELLA MIA LUNGA ESPERIENZA HO SEMPRE AVUTO
ISTITUTI DI CREDITO CHE BUSSAVANO ALLA PORTA E OFFRIVANO
SERVIZI, FIDI E DENARO CALDO

DAL FAMOSO
2008

SE LA BANCA
NON LA
CERCHI...

...LA TROVI IMPEGNATA IN OPERAZIONI SPECULATIVE O DI
INTERSCAMBIO BANCARIO

CRUNCH

GNOMM





IN CAMBIO I REGOLAMENTI EUROPEI CI HANNO REGALATO UN MUCCHIO DI VANTAGGI...



I BONIFICI BANCARI DEVONO ESSERE DISPOSTI CON UN CERTO ANTICIPO, CON UNA NOTEVOLE DIFFICOLTA' NEL GESTIRE A FINE MESE FRA FATTURAZIONE ATTIVA E PAGAMENTO DEI FORNITORI



INSOMMA IL MERCATO GLOBALE IN QUESTO CASO NON HA AIUTATO NEMMENO L'UNIFICAZIONE DELLE BANCHE, PERCHE' L'AGGREGAZIONE



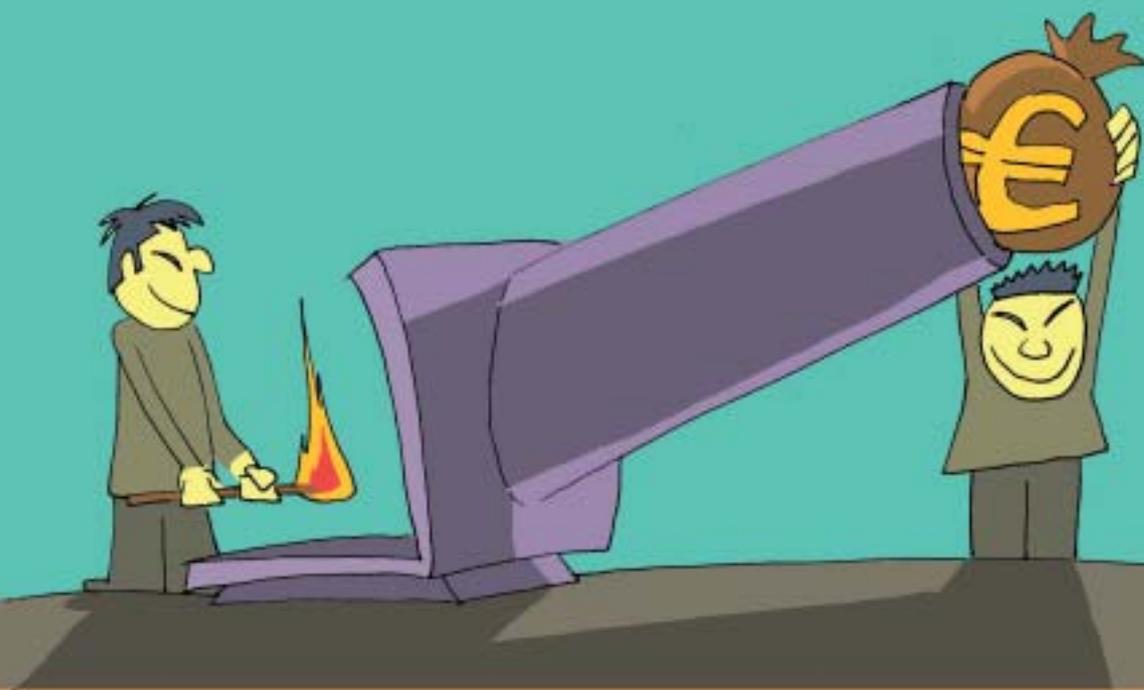
NEL FRATTEMPO ANCHE I TERMINI DI PAGAMENTO
SI SONO NOTEVOLMENTE RISTRETTI



L'IDRAULICO PAGA A TRENTA GIORNI...



I GRANDI GRUPPI DI DISTRIBUZIONE-PRODUZIONE
CHE PARLANO GIAPPONESE E COREANO VIAGGIANO SUI
9 E 10 GIORNI



LUNGHE DISCUSSIONI PER AVERE QUALCHE DILAZIONE...
SI PARLA COMUNQUE DI GIORNI CONTATI



SE HO BEN CAPITO, DA COME VANNO LE COSE, CONVIENE CHE CI RECHIAMO TUTTI ALLA RUPE TARPEA PER UN SUICIDIO DI MASSA

VERO

MERCATO

MA CHI CE LO FA FFA'?

GENTE..

NON FACCIAMOCELA ADDOSSO..

SIAMO QUI SOPRATTUTTO PER DARVI ALTERNATIVE!

ALTERNATIVE CHE INEVITABILMENTE PASSANO DAL MIO GRUPPO DI APPARTENENZA

IL QUALE AIUTA E IN MOLTI CASI RISOLVE UNA PARTE DEI PROBLEMI DI LIQUIDITA'

INSOMMA FIDATEVI CRIBBIO!

SPOSATE LA NOSTRA FILOSOFIA!

QUAAALE E?

ACQUISTARE
SOLO
SUL
VENDUTO

NON APPOGGIARSI AI FORNITORI
CHE VI OBBLIGANO A FARE
UN FATTURATO MINIMO PER
CERCARE DI TRADURRE
IN LIQUIDITA'
QUELLA
CHE
NEL BILANCIO
E' GIA UNA PORTA
DELL'ATTIVO
CIRCOLANTE

E CIOE'..



SI' MA IL PROBLEMA E' CHE ADESSO UN IMPRENDITORE
NON SI PUO' PREOCCUPARE SOLO DEL SELL-IN E SELL-OUT

SEE

ADESSO CI TOCCA
PENSARE ANCHE
AD
INCASSARE

APPUNTO CARI SOCI..

QUINDI..

RECUPERARE
TEMPO

AFFIDATEVI
A NOI PER
GLI
ACQUISTI

UN'UNICA
FATTURA

UN UNICO CREDITORE

E QUINDI..

UN UNICO INTERLOCUTORE

AZZO!
FORTE
PERO'
LA MIA
SORELLINA

E NEL TEMPO
CHE VI RIMANE
SAPETE CHE
COSA
ANDATE
A FARE?

?

SELEZIONARE LA CLIENTELA

IL CONTO ECONOMICO

E LA
FINANZA



QUESTO VI PERMETTERA' DI PRESENTARVI CON IL VESTITO GIUSTO AGLI ISTITUTI DI CREDITO CHE POTRANNO DARE IL GIUSTO VALORE AL VOSTRO LAVORO!



INSOMMA CARI SOCI, SE COMINCIAMO DA SUBITO A CAMBIARE METODO DI INCASSO, QUESTO CI AIUTERA' MOLTO NEI PROSSIMI MESI A FAR SI' CHE LE BANCHE NON SIANO PIU' UN CROCEVIA



MA UNA STRADA PERCORRIBILE PER TUTTI

E SE IL CLIENTE NON PAGA?



A QUESTE DOMANDE RISPONDE IL MIO FRATELLINO

A DISPOSIZIONE!



E COSI' IL CLIENTE
NON PAGA EH?

DUNQUE..

LASCIATEMI
INDOVINARE

MAGARI HA
IL FIDO
TROPPO
BASSO

EHM VERAMENTE..

NO.. ASPETTA
..CI
SONO..

NON HA
IL
FIDO!

E-ESATTO!

CERTO E' PIU' FACILE PER I COMMERCIALI, SPINGERE IL SELL-OUT
SUI CLIENTI CON BASSO AFFIDAMENTO, IN QUANTO
PIU' DEBOLI E PIU' FACILI PER PIAZZARE LA MERCE



MA IN QUESTO MODO DI AGIRE NON VEDO LA DIFFERENZA
FRA CONSEGNARE 50.000 EURO DI MATERIALE IDRAULICO
O EROGARLI IN CONTANTI



DA TROPPI MESI LA LOGICA DI MOLTI CLIENTI E': " TI PAGO SE MI PAGANO"



FACENDO COSI'
CI COSTRINGONO
A CACCIAI SOLDI
PER PAGARE A
NOSTRA VOLTA
I FORNITORI

E UNA VOLTA FINITO
IL CAPITALE..

DOBBIAMO PRENDERE DALLE NOSTRE TASCHE PER NON SPOSTARE
I PAGAMENTI AI FORNITORI

E' QUI
L'INGHIPPO
DICO BENE
MIO
CARO?



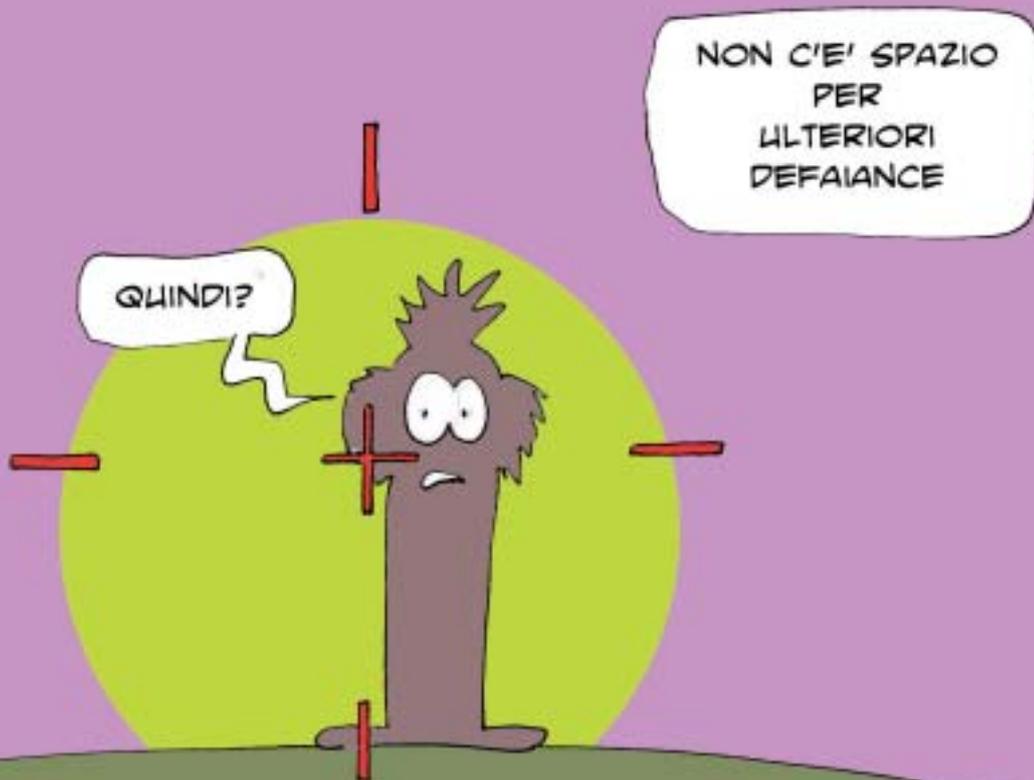
SI'
E' CHE C'E' POCA
CHIAREZZA FRA
DISTRIBUZIONE
FORNITORI E CLIENTI

MA BRAVO
E QUNDI
CHE SI
FA?

SE NON TI PAGA...SE E' FUORI FIDO...
IO BLOCCO TUTTO E NON CI SONO DISCUSSIONI!



QHI' SI CALCOLA IL MILLIMETRO...SI E' GIA MESSO NEI BILANCI
LE PERCENTUALI DI ERRORE



**QUINDI...INCASSARE
PER RICEVERE LO
STIPENDIO!!!**

NON BASTA
VENDERE PIU'
DEGLI
ALTRI?

NON BASTANO
I COSTI DI GESTIONE
CORRETTI?

INZOMMA
CHE DOBBIAMO
FA?

DEVONO RIMANERCI I SOLDI IN CASSA PER
PAGARE I COLLABORATORI, I FORNITORI, LE
SOCIETA' DI SERVIZI

..IN POCHE PAROLE..

GLI STOCK HOLDERS
OWERO I PORTATORI
DI
INTERESSE

CARISSIMI
COMMERCIALI
...

SONO FINITI I BEI TEMPI DEL BONIFICO AUTOMATICO
AL 27-10-12 DEL MESE!!!

QUELLO CHE OFFRE OGGI IL MERCATO E' : MENO PROFITTI
PIU' RISCHI

E
NOI CI SIAMO DENTRO
FINO AL COLLO
CARI SOCI

PERCHE' L'INCUBO DEL FINE MESE MINACCIA SEMPRE
DI METTERCI AL TAPPETO

MA NON POSSIAMO PENSARE DI DARE SEMPRE L'ASSALTO
ALLA DILIGENZA PER FARE DEI VIAGGI SENZA RITORNO

PROPRIO PER QUESTO
STIAMO RAGIONANDO
CON GRUPPI BANCARI
PER OFFRIRVI
DELLE
OPPORTUNITA'

E CIOE'?

...

C'E' UNA SOCIETA' CHE SVOLGE ATTIVITA' DI PRESTAZIONE DI GARANZIE PER AGEVOLARVI NELL'ACCESSO AI FINANZIAMENTI BANCARI A BREVE, MEDIO E LUNGO TERMINE

NAA

SPIEGA UN PO'

DAII!

MUMBLE..

HA CONVENZIONI CON PIU' DI 400 BANCHE IN TUTTA ITALIA, RILASCIAMO GARANZIE PER IL 40% DELL'IMPORTO FINANZIATO DALLA BANCA, CON FINANZIAMENTI FINO A 60 MESI E FINO A 300.000 EURO

UNA GARANZIA CONTRO GARANTITA PER IL 60% DAL MEDIO CREDITO CENTRALE

SERVIZIO CONFIDI

CHE ASPETTIAMO GENTE? ANDIAMOCI SUBITO!!!

SI', MA E' MEGLIO SE VI PRESENTIAMO NOI*

*INFATTI..

SIA IL FACTORING MATURITA' CHE IL CONFIDI, SONO POSSIBILITA' A CHI VOI POTRESTE TEORICAMENTE ACCEDERE ANCHE DIRETTAMENTE MA LE CONDIZIONI, LE GARANZIE, GLI IMPORTI DI FINANZIAMENTO E LA DURATA DEGLI STESSI, RAPPRESENTANO CONDIZIONI ESTREMAMENTE PARTICOLARI CHE SOLO LA COMPARTICIPAZIONE DEL GRUPPO PUO' CONSENTIRE

POI ABBIAMO DUE SERVIZI CHE PREVEDONO ACCORDI DIRETTI
TRA GRUPPO E AFFILIATO



IL CASTELLETTO UNICO DI SCONTO

FACTORY MATURE

SERVIZIO CONFIDI

CASTELLETTO
UNICO
DI SCONTO

CASH POLLING



ED ECCO QUESTO
SERVIZIO AUTOMATICO
DI ACCENTRAMENTO FONDI

AZZERARE OGNI SERA OPERAZIONI DI FINANZIAMENTO PER VALUTA,
I VOSTRI MOMENTANEI SCONFINAMENTI IN MODO DA RIENTRARE IN
UN PERIODO PIU' LUNGO E PREDETERMINATO

MAROONNA
E CHE DE'?



BOH
IO SO'
ALLUCINATO



MA
SARA' VERA
STA ROBA
?



NO, NON E' FANTASCIENZA..

OGGI NELLE NOSTRE
AZIENDE
SONO SUBENTRATI
NUOVI BISOGNI

DIVERSIFICARE LE FONTI DI FINANZIAMENTO E PIANIFICARE FLUSSI DI CASSA
OWERO, IL RENDICONTO FINANZIARIO E QUINDI MIGLIORARE GLI INDICI
FINANZIARI ED ECONOMICI IN BILANCIO

IN
QUEST'EPOCA
DI DERIVA
NOI UNA
CERTEZZA
L'ABBIAMO

IL GRUPPO VUOLE
AFFRONTARE
LA SFIDA

E
VINCERLA!!!

YAHOO

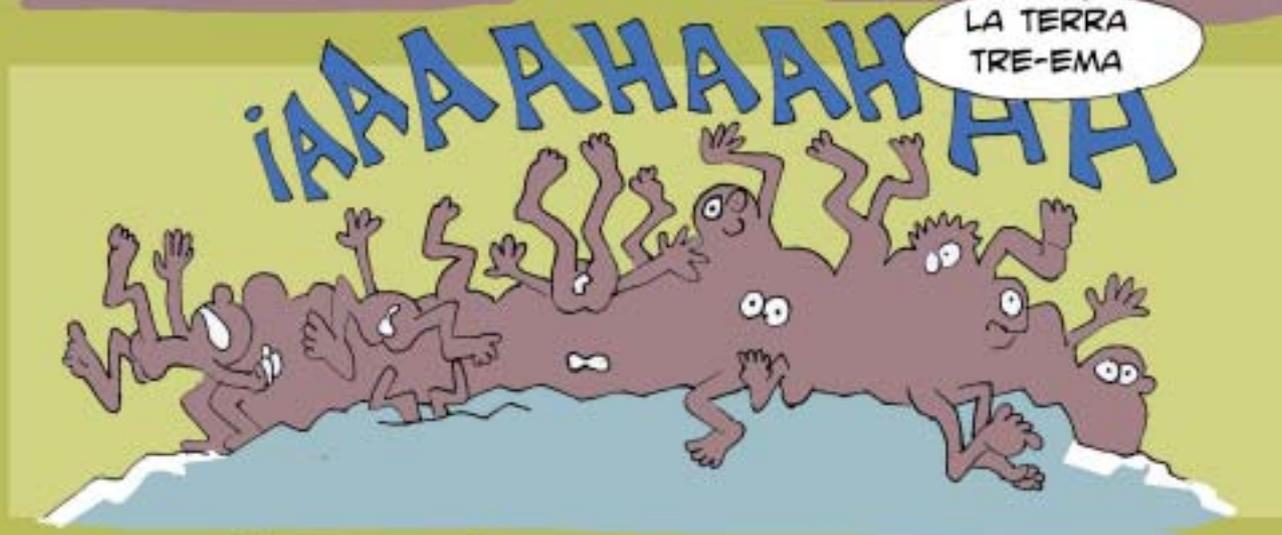
CLANG

LEH RAGA'
SI RIPARTEE

SI' MA ALLA FINE
RIMANIAMO SEMPRE
QUI!

NESSUNO CI VIENE A PRENDERE

EHI GUARDATE LA!



OGGI, PENSANDO AL MIO INTERVENTO IN QUESTO CONVEGNO, RIFLETTENDO SUL TITOLO

PENSAVO A COSA DIRE ALLA LUCE DEI DISCORSI FATTI L'ANNO SCORSO

QUANDO DICEVO CHE LA FAMOSA ARCA ERA LI PER SALVARE UNA PARTE DI NOI MA NON AVREBBE CARICATO A BORDO TUTTI

DOPO 12 MESI IL MERCATO E' DIVENTATO UNA LASTRA DI GHIACCIO

ED IO

DA QUASI EX-ATLETA, PENSAVO DI AVER DATO IL MASSIMO ALLA MIA ATTIVITA', IMPEGNANDOMI TUTTO IL GIORNO E PURE LA NOTTE, SENZA FESTIVITA' DI SORTA

PENSAVO CHE L'ADDESTRAMENTO MILITARE RICEVUTO NEI CORSI VENDITA AVESSE RESO IMMUNE L'ULTERIORE SFORZO CHE DOBBIAMO FARE OGNI GIORNO PER FAR QUADRARE I NUMERI

LA BEFFA DEL MERCATO
DI OGGI E' UNO SHOW
CONTINUO E SENZA
REGOLE

DOVE CI TROVIAMO TUTTI
CON LE TASCHE VUOTE
DAVANTI AI NOSTRI CLIENTI
A GESTIRE LE COMICHE
FINALI



SIAMO DI FRONTE AL 50%
DEL MERCATO CHE OLTRE
AD ESSERE IN CRISI
ISTERICA

CERCA DI VENDERE TUTTO QUELLO CHE HA IN MAGAZZINO SENZA PENSARE
CHE C'E' ANCHE UN DOMANI



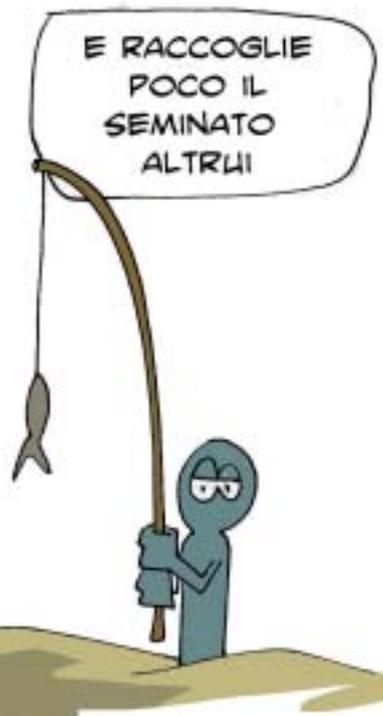


SAPETE, VIAGGIO CONTRO CORRENTE
E COMINCIO COL DIRE
COSA POSSIAMO
FARE NOI E NON QUELLO CHE CI
CHIEDONO DI FARE

LA CATEGORIA DI VENDITORE CHE PREFERISCO E' QUEL TIPO DI AGENTE
CHE FA PROPOSTE COMMERCIALI



CHE LEGA
IL CLIENTE
A SE



E RACCOGLIE
POCO IL
SEMINATO
ALTRUI



OVVIAMENTE NON
DISDEGNO GLI
ORDINI CHE CON
UN PICCOLO ULTERIORE
SCONTO POSSIAMO
PORTARE A
CASA



E' INTESO CHE L'IDRAULICO CI METTE IN FILA CON I NOSTRI ONOREVOLI CONCORRONZI



DIVERSO E' INVECE AIUTARE L'INSTALLATORE A FARE IL CAPITOLATO CHE SE PRENDE IL LAVORO, SICURAMENTE, A PARI CONDIZIONI..



UN MOMENTO COMANDANTE
CI SONO AZIENDE DISTRIBUTRICI
CON NOMI ALTISONANTI CHE
STANNO PER SCOPPIARE

CHE HANNO
COSTI SUPERIORI
AI RICAVI

CHE SAPPIAMO
TUTTI ESSERE
IN CRISI

CHE TIPO DI
CONCORRENZA
POSSIAMO FARE?

E LA REAZIONE DEGLI IDRAULICI E
DELL'IMPRESA E DEI PRIVATI
QUAL'E'?

GIÀ NEL 2009
C'E' STATA LA
SVENDITA DEI
MAGAZZINI DEI
GROSSISTI

APPROFITTAANO DEI GROSSISTI
E FANNO MAN BASSA ECCO
COSA
FANNO

TENTANO DI FARCI CREDERE
CHE SONO CONDIZIONI
NORMALI

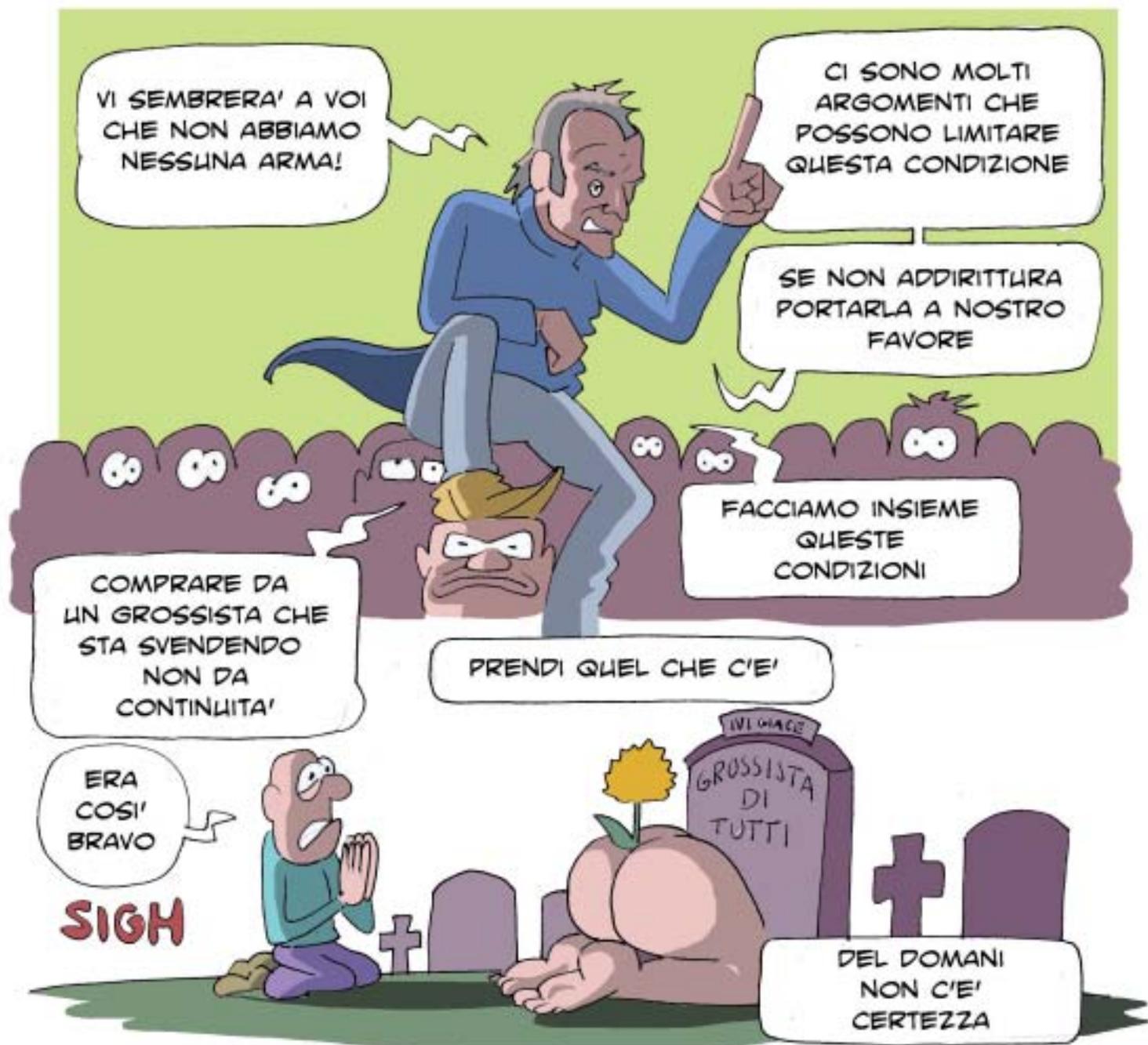
CI FANNO SENTIRE
ESSERE INFERIORI
PERCHE' NON VENDIAMO
ALLE STESS
CONDIZIONI!

A NULLA VALE SPIEGARGLI
CHE QUEI DISTRIBUTORI
SI STANNO FACENDO
DIVORARE DALLA CRISI!

IL CLIENTE MEDIO E'
INDIFFERENTE, ANZI
SE AVEVA GIÀ UN
RAPPORTO DA ANNI,
E QUINDI QUEL
CONCORRENZO ERA
INTRODOTTO,
L'IDRAULICO GLI DA
UNA MANO

CALMA!
CALMA!
CALMA!

E NOI CHE
ARMI ABBIAMO PER
CONTRATTARE?
NULLA!



NON PUOI PROGRAMMARE CANTIERISTICA E NON HAI POSSIBILITA' DI BLOCCARE FORNITURE, CONDIZIONI, O MEGLIO, SE LE BLOCCHI NON HAI CERTEZZA CHE VENGANO MANTENUTE



DIMINUISCONO A VISTA D'OCCHIO TUTTI QUEI SERVIZI
CHE NEL TEMPO QUEL DISTRIBUTORE ERA ABITUATO
A DARE



IL POST-VENDITA CHE PUO' OFFRIRE AL CLIENTE NORMALMENTE
INSUFFICIENTE QUANTO IL SUO RAPPORTO CON I PRODUTTORI,
POTREBBE INTERROMPERSI DA UN MOMENTO ALL'ALTRO



E CONSIDERANDO CHE L'IDRAULICO NON FA
PIU' MAGAZZINO E COMPRA SOLO SUL
VENDUTO, QUESTI ARGOMENTI DIVENTANO
UN MATTONE IRREMOVIBILE



QUESTA E' LA SITUAZIONE ATTUALE

IL MERCATO HA SUBITO
UNA FORTE CONTRAZIONE

SIA NEI FATTURATI
CHE NEL NUMERO
DI DISTRIBUTORI

SEGNALIAMO TUTTAVIA
UN PICCOLO MIGLIORAMENTO
NEI MESI DI MARZO E APRILE

INSUFFICIENTE
COME RECUPERO PER
POTER SORRIDERE

CI RITROVEREMO CIRCA UN MILIARDO DI MERCE SVENDUTA CHE
NOI E TANTO MENO IL PRODUTTORE POSSIAMO EVITARE





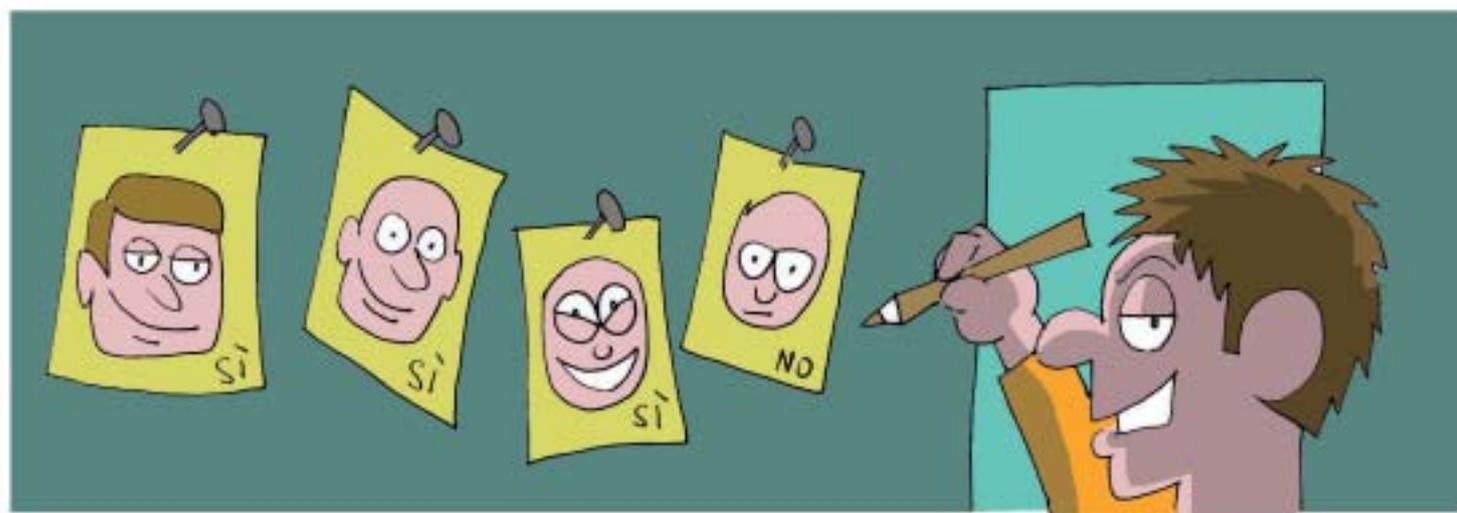
1

CONSERVARE SOTTO IL CUSCINO L'ELENCO DEI
CLIENTI ASSEGNATI E RILEGGERLO OGNI SERA
PRIMA DI ADDORMENTARSI



2

FARE ALMENO UNO O DUE CLIENTI NUOVI ALLA SETTIMANA E QUANDO QUESTI COMINCERANNO A COMPRARE ANCHE 1 EURO CANCELLARE DALLA LISTA UNO O DUE DI QUELLI CHE NON HANNO MAI COMPRATO DA SETTIMANE O DA MESI



3

CREARE UN BOOK PER OGNI CLIENTE DOVE INSERIRE TUTTI I DATI SENSIBILI DEL CLIENTE STESSO:



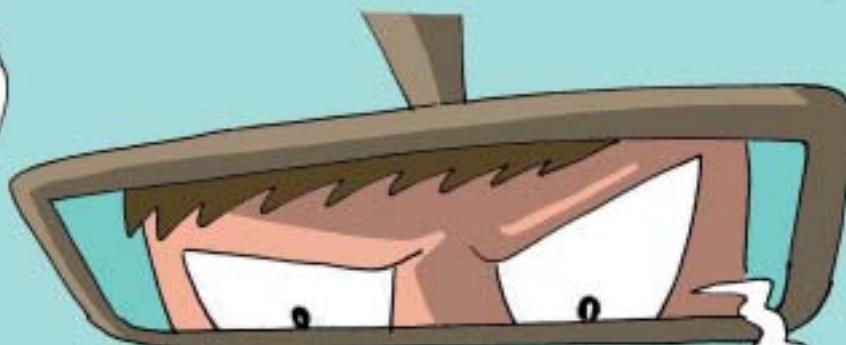
5

OGNI LUNEDI' MATTINA PRIMA DELLE 7 E PRIMA DI VISITARE IL PRIMO CLIENTE, IL VENDITORE DEVE RIGLIARDARE LA LISTA DEI CLIENTI...CHI HA COMPRATO E CHI NO..

LISTA DEI NOMINATIVI
IN SOFFERENZA



E POI
GHARDARSI
DENTRO



CONVINCERSI
CHE NON SI
E'
UNA PEDINA
ALLO SBANDO

RICORDA CHE
SEI TU IL RE
DELLA ZONA

SEI TU CHE
PUOI FARE
LA DIFFERENZA
DEL PUNTO VENDITA
CHE RAPPRESENTI

NELLE TUE MANI C'E'
IL FUTURO DEI COLLEGHI
CHE LAVORANO IN FILIALE

SEI IL PORTATORE DEL CREDO CHE, A SECONDA DI COME LO GESTISCI E LO PORTI AVANTI, PUO' DARE SUCCESSO ALL'AZIENDA OPPURE MANDARE TUTTI A CASA

6

RICORDATEVI CHE CHIEDERE E' PER META' OTTENERE
QUINDI NON RISPARMIAMO ARGOMENTI SOLO PERCHE'
SUPPONIAMO NON SIANO DI INTERESSE DEL CLIENTE



7

RISCHIARE OGNI GIORNO UNA BRUTTA FIGURA.
NON DOBBIAMO AVER PAURA NEL COMMITTERE UN ERRORE
ANZI CHIEDIAMO AL CLIENTE DI AIUTARCI A CRESCERE
PROFESSIONALMENTE...RICONOSCERA' IN NOI UN'UMILTA'
IL CHE NON FA MAI MALE



8

TENERE PRESENTE CHE OGNI GIORNO IL CLIENTE
USA QUALCOSA CHE NOI VENDIAMO QUINDI ABBIAMO
LE STESSA POSSIBILITA' DI RIUSCITA DEGLI ALTRI..
QUINDI..

CREDIAMOCI!



9

FAR RICONOSCERE MEGLIO IL NOSTRO PUNTO VENDITA
AL CLIENTE, INVITANDOLO E ACCOMPAGNANDO
PERSONALMENTE PER TRASFERIRGLI TUTTI GLI ASPETTI
RELATIVI AI SERVIZI, COMPETENZA NONCHE' SOLARITA'
DEGLI ADDETTI



RICORDARE SEMPRE CHE IL TERMINE "IMPOSSIBILE" CHE E' ASSOLUTO E PARE NON CONCEDA VIE DI USCITA IN REALTA' NASCONDE MOLTO PIU'...

PERCHE' ALL'INTERNO CONTIENE COMUNQUE LA PAROLA "POSSIBILE"

E LA SILLABA "IM" STA QUASI SEMPRE PER "NON IN QUESTO MODO"



QUINDI...

C'E' SEMPRE UNA VIA DI USCITA!

TU NON L'HAI ANCORA TROVATA

MA TUTTO QUELLO CHE E' RIUSCITO A REALIZZARE UN UOMO LO PUOI RAGGIUNGERE ANCHE TU

PERCHE' LAVORI CON LE STESSE RICETTE, LE STESSE LEGGI COME TUTTI GLI ALTRI

MA CHE FA? SE NE VA COL SUO DELIRIO?

CHE SIGNIFICA SCUSA?

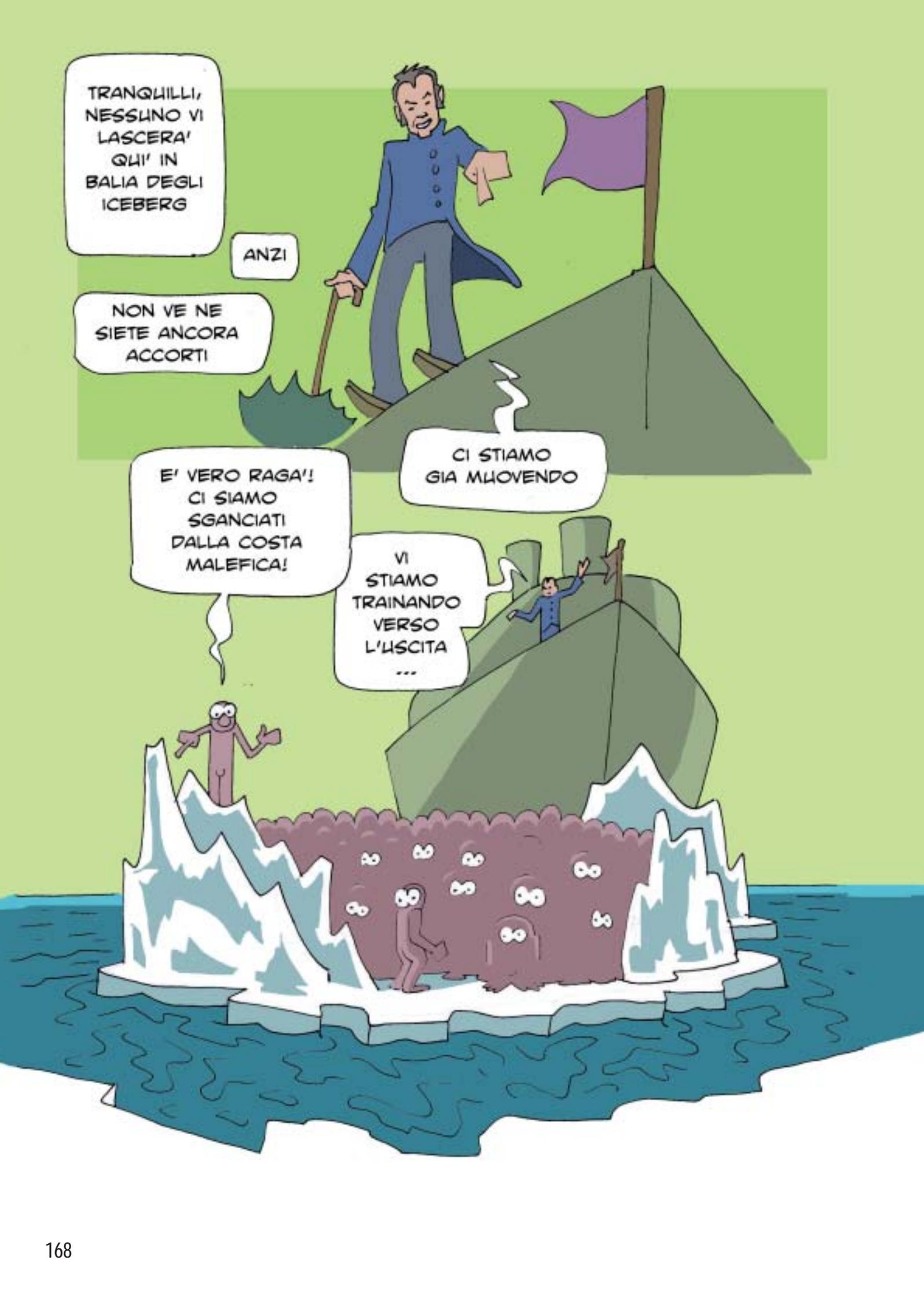
EHII

ASPEE ...

STA VOLTA E' FINITA SUL SERIO

MA COSA VI ASPETTAVATE ???





TRANQUILLI,
NESSUNO VI
LASCERA'
QUI' IN
BALIA DEGLI
ICEBERG

ANZI

NON VE NE
SIETE ANCORA
ACCORTI

CI STIAMO
GIÀ MUOVENDO

E' VERO RAGA'!
CI SIAMO
SGANCIATI
DALLA COSTA
MALEFICA!

VI
STIAMO
TRAINANDO
VERSO
L'USCITA
...

INSOMMA, ANCORA
NON L'AVETE
CAPITA?

NESSUNO VI VUOLE
CAMBIARE

ABBIAMO FIDUCIA
IN VOI

E VOI?

AVETE FIDUCIA NEL GRUPPO?

SEEEEEEEEEE

VE L'AVEVO
DETTO
NO?

...
NULLA E'
IMPOSSIBILE

OGNUNO DI NOI DEVE SAPERE CHE L'AZIENDA HA FIDUCIA IN NOI
NELLA MISURA IN CUI RISCRIVIAMO LA NOSTRA PROFESSIONE

