

TUTTI INSIEME APPASSIONATAMENTE



VERSO LA
RICONFIGURAZIONE
DELL'AZIENDA

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

PRESTO CAPO ACCENDA IL MONITOR 2 E GUARDI
COSA STA SUCCEDENDO NEL PIAZZALE



ARRIVANO i SOCI!



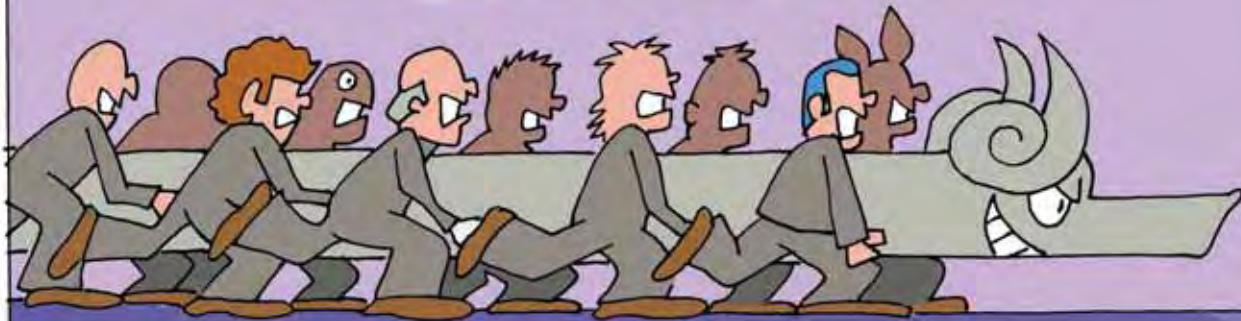
OK! SCENDIAMO IN SALA
CONVEGNI PER LA
PRESENTAZIONE



ALLORA FRATELLI SIAMO PRONTI A FARGLI VEDERE CHI SIAMO?!?

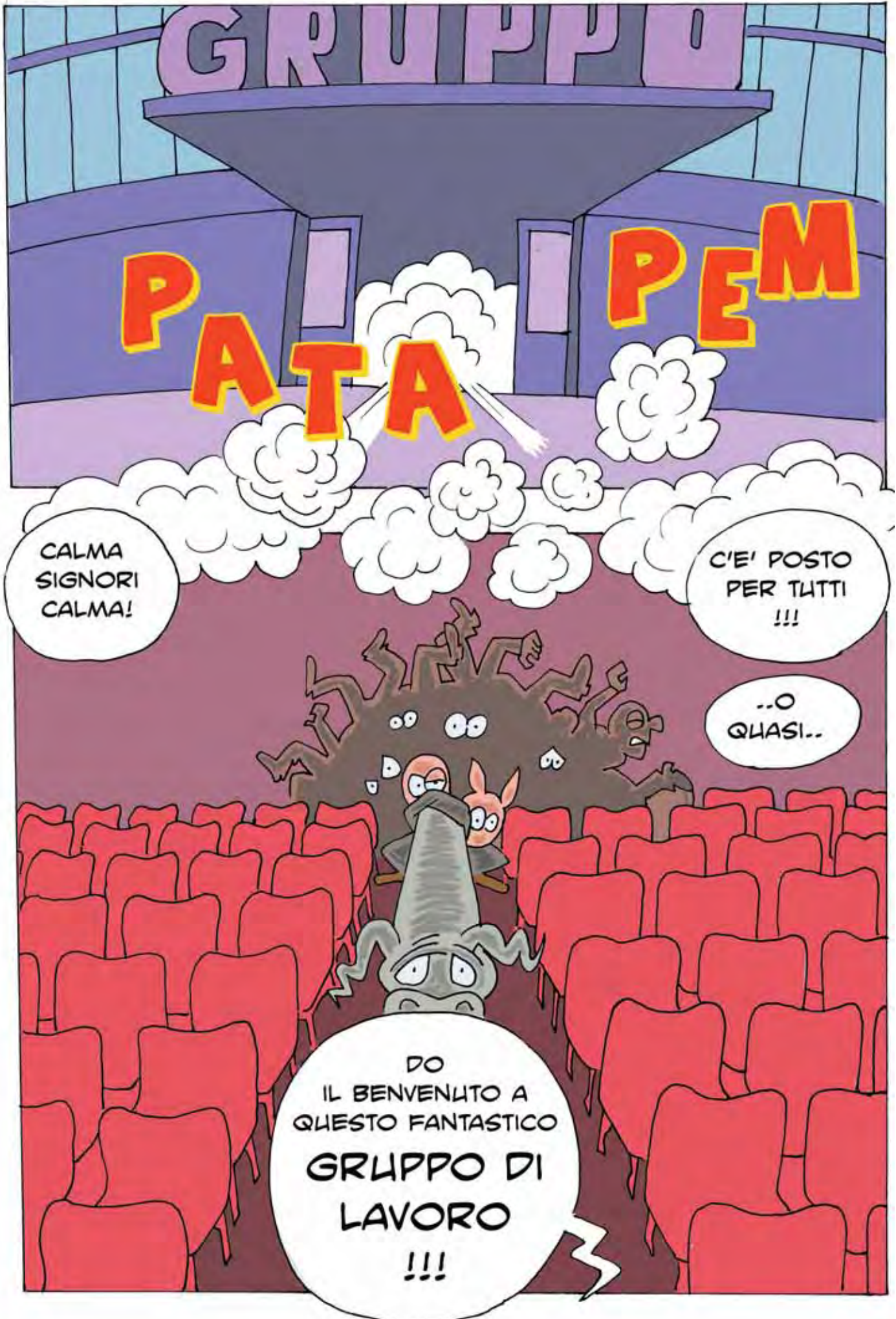


VAiiiiiiiiiiiiiiiiiiii!!!!



NAAH!! **FRENA**





GRUPPO

PATA

PEM

CALMA
SIGNORI
CALMA!

C'E' POSTO
PER TUTTI
!!!

..O
QUASI..

DO
IL BENVENUTO A
QUESTO FANTASTICO
GRUPPO DI
LAVORO
!!!

DA ANNI CERCHIAMO DI COSTRUIRE UNA CULTURA
COMMERCIALE CHE PER CERTI VERSI HA FATTO SCUOLA..

..ANCHE SE QUALCUNO
ANCORA NON HA
IMPARATO
BENE EH?

VADE
RETROO!

VECCHIE
FAINEEE!

VAMPIRIIIII!!!



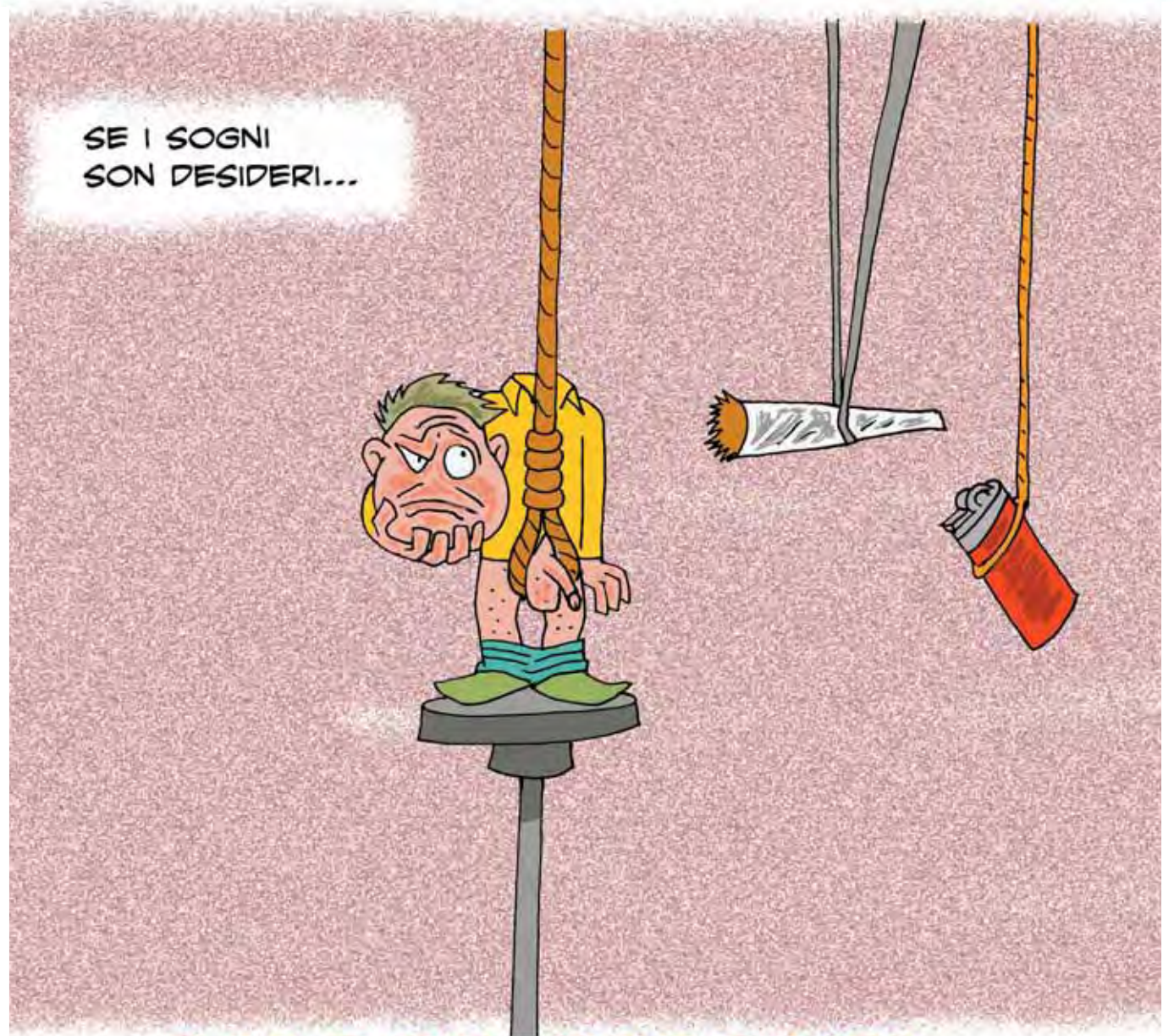
SEI SICURO?





SEI SICURO?





**ALLORA ESPRIMI
L'ULTIMO**



SEI SICURO?



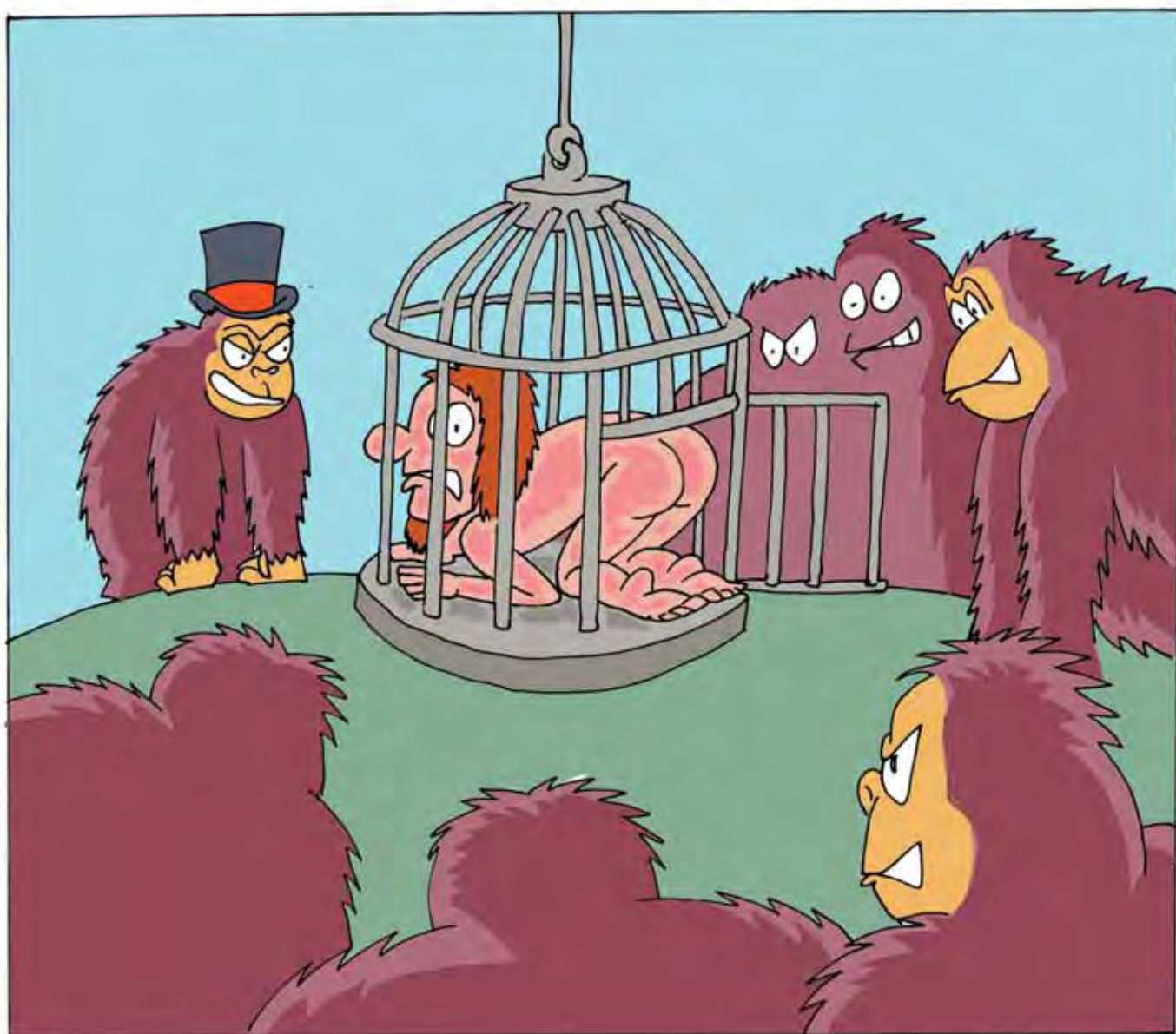
STO GIRO PERO'
TI FO' UN
BEL FLORICAMPO!!

YEPAA!





LIBERO DI SCONTAR LA PENA...





SE DIPENDESSE DA
QUESTA RAZZA DI SOCI..



NON CI SAREBBE NESSUN FUTURO TRANNE

L'IRREVERSIBILE



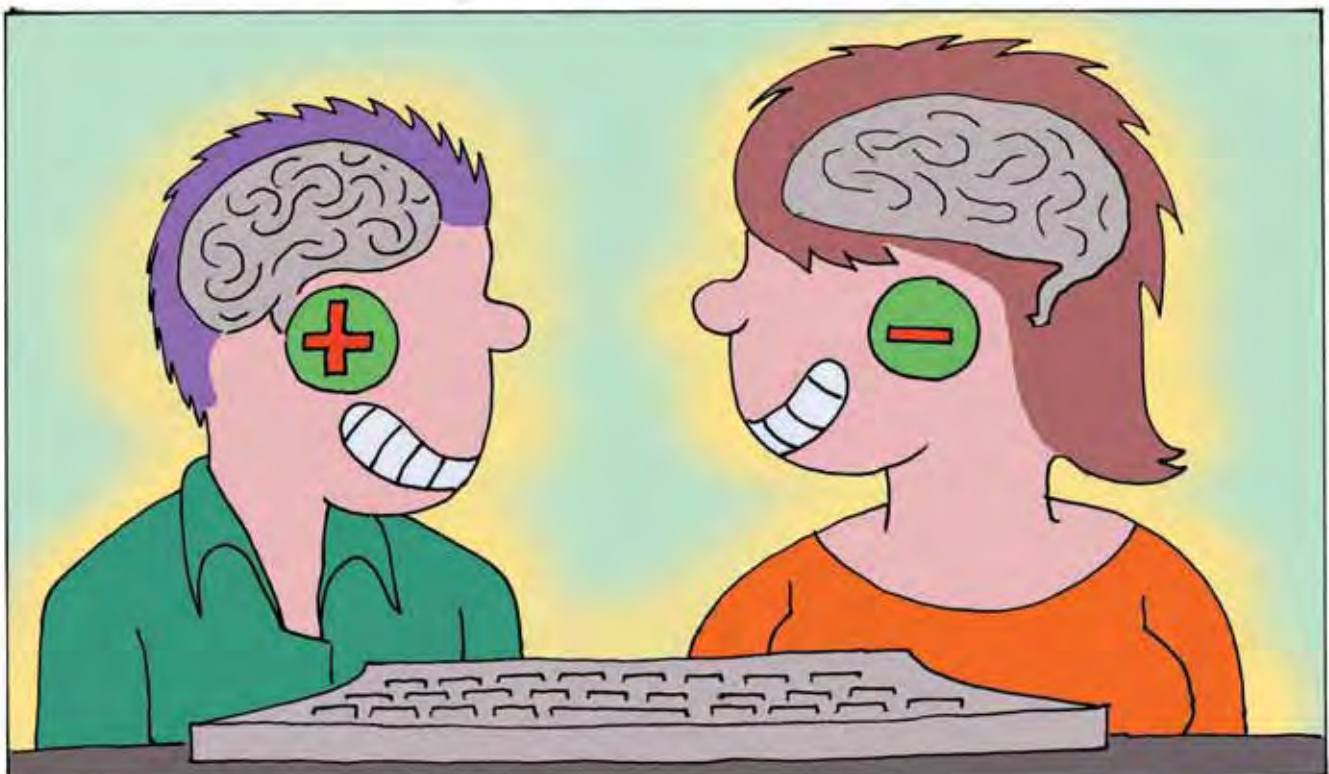
MA PER FORTUNA SONO UNA MINORANZA
E STIAMO LAVORANDO PER DEBELLARE QUESTA STUPIDA
EPIDEMIA.

SE SIAMO QUI A PARLARE DI FUTURO E' GRAZIE
AD UN PATRIMONIO DI UOMINI E DONNE

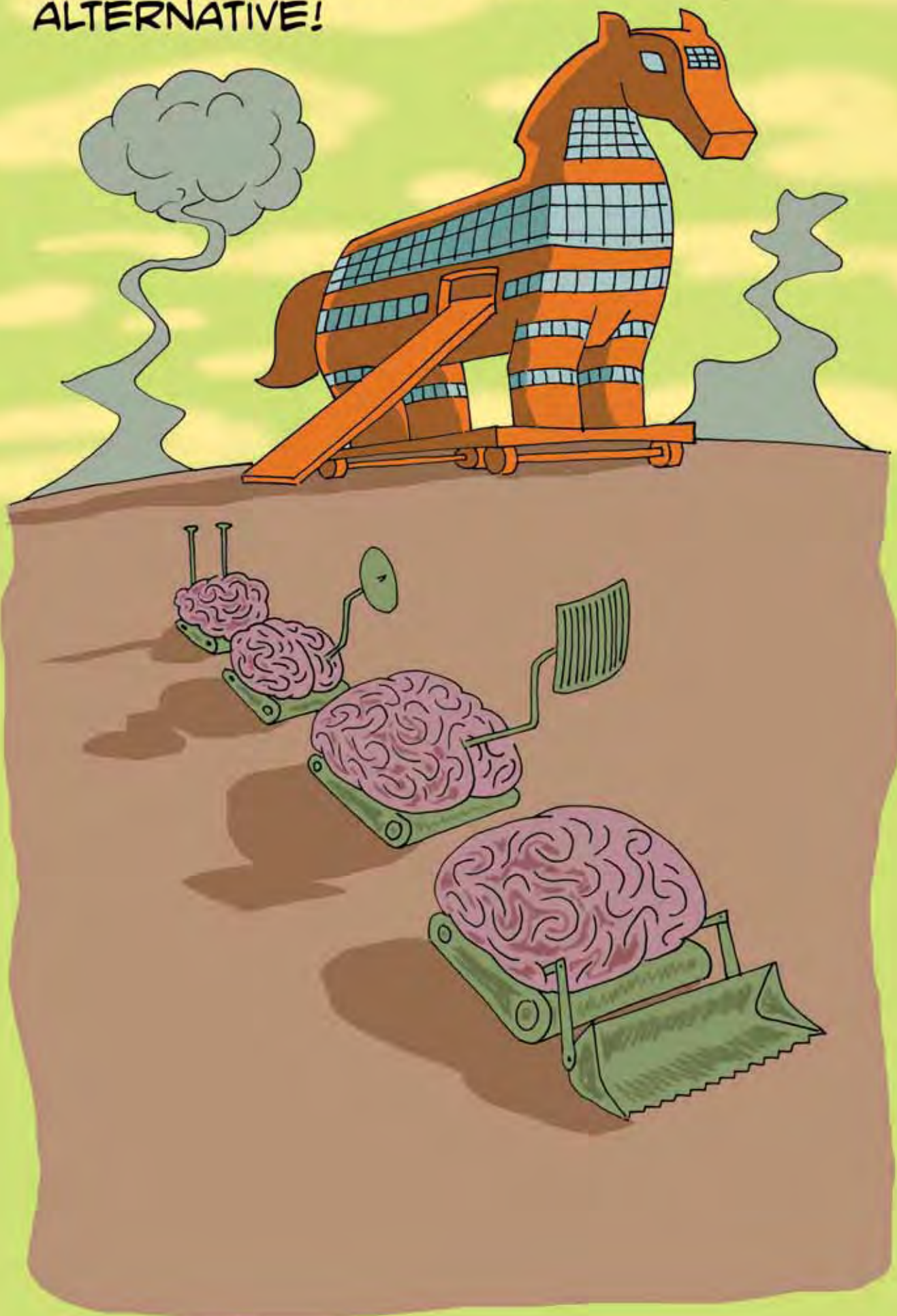
DE-TER-MI-NE-TOR!



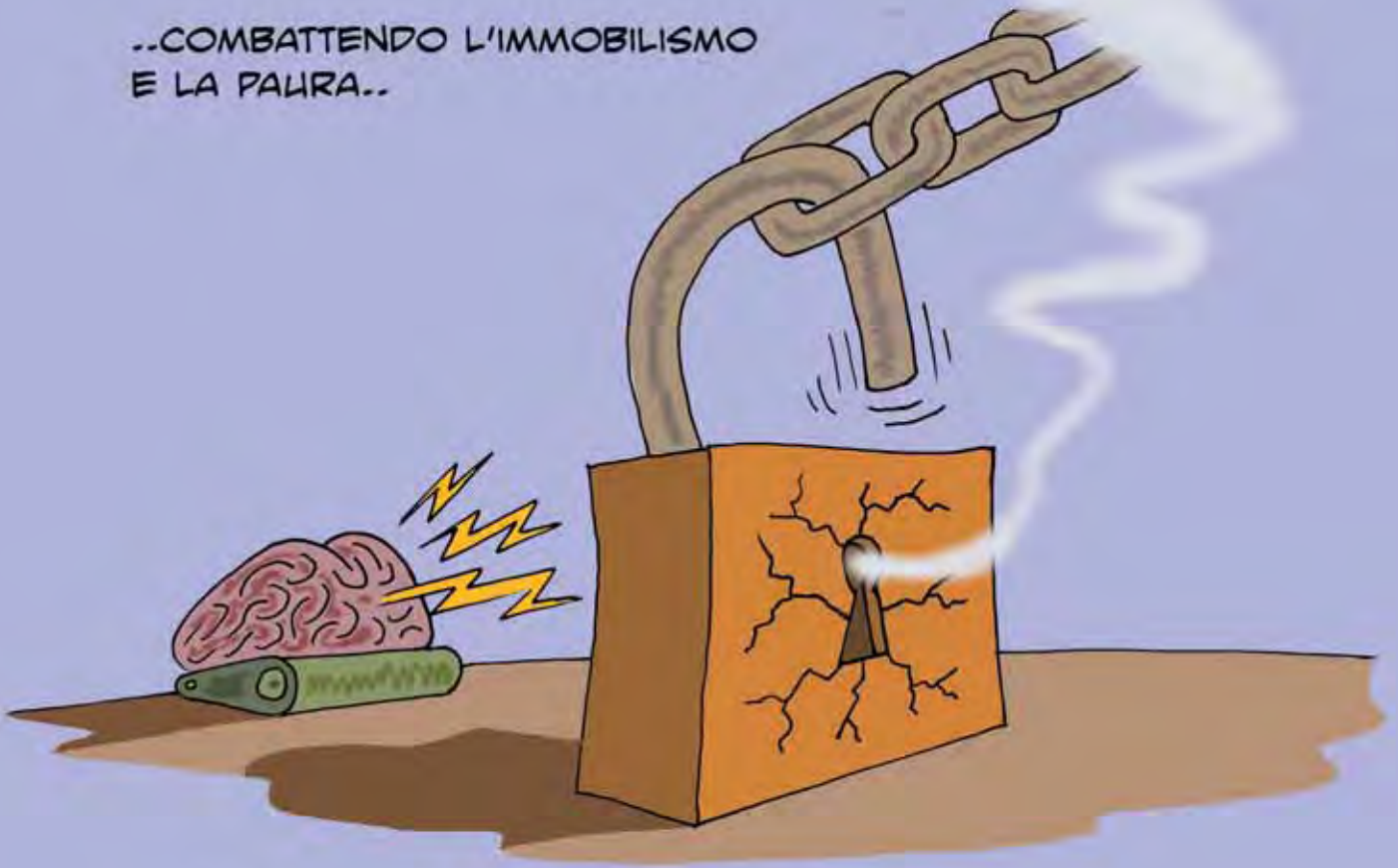
..CHE HANNO MESSO INSIEME IDEE ILLUMINANTI..



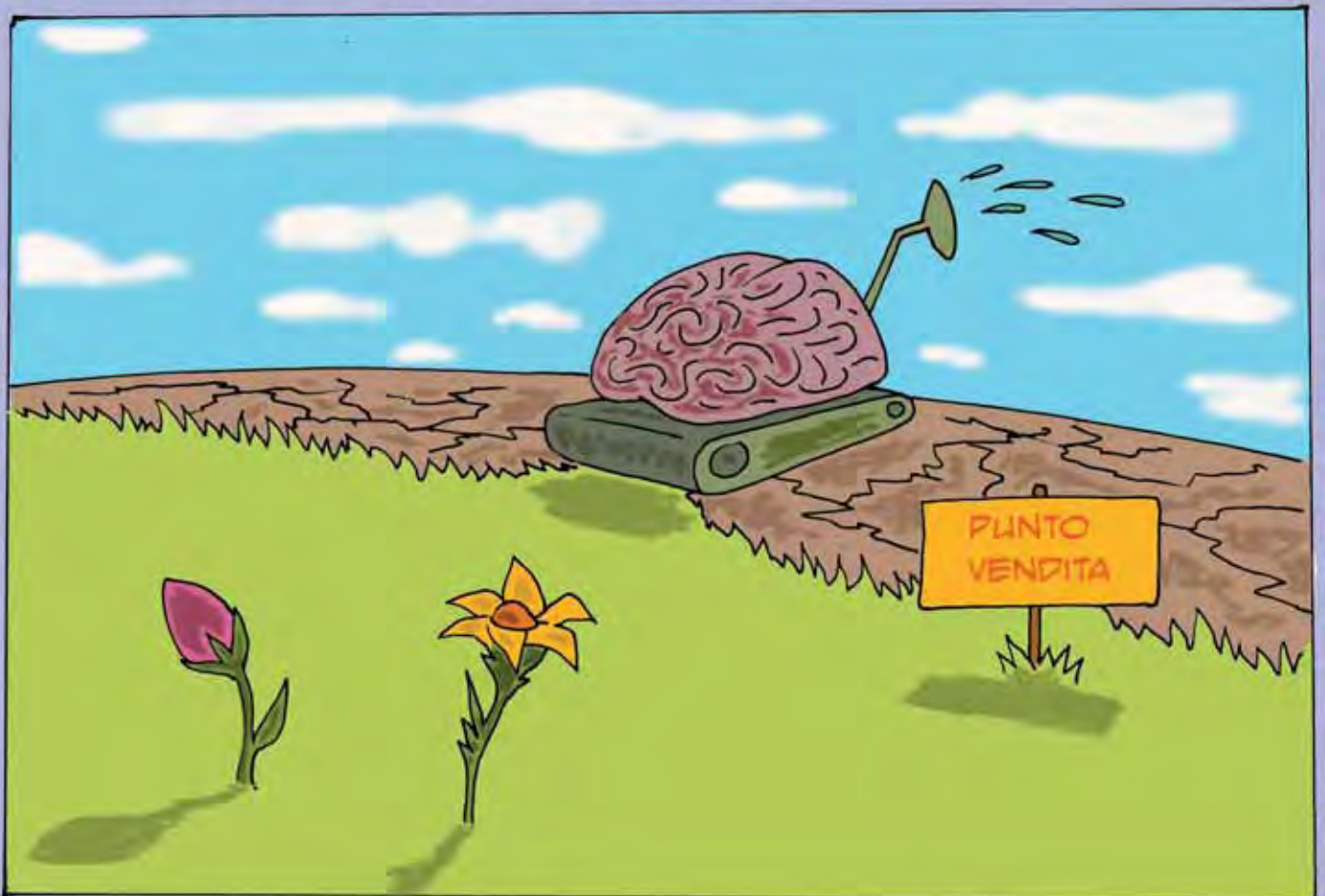
AGGREDENDO LA CRISI CON SOLUZIONI
ALTERNATIVE!



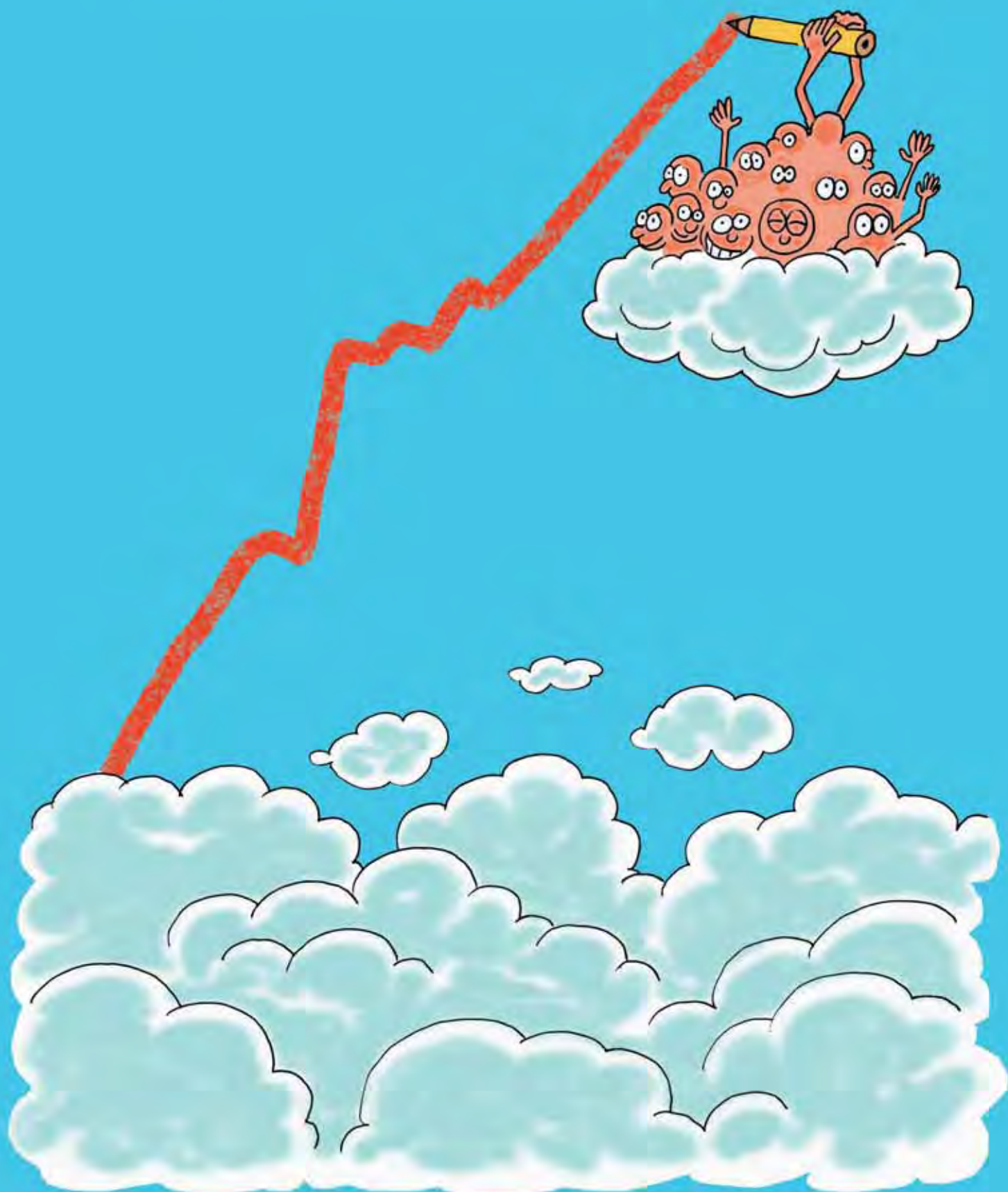
..COMBATTENDO L'IMMOBILISMO
E LA PAURA..



..USANDO INTELLIGENZA E TALENTO..

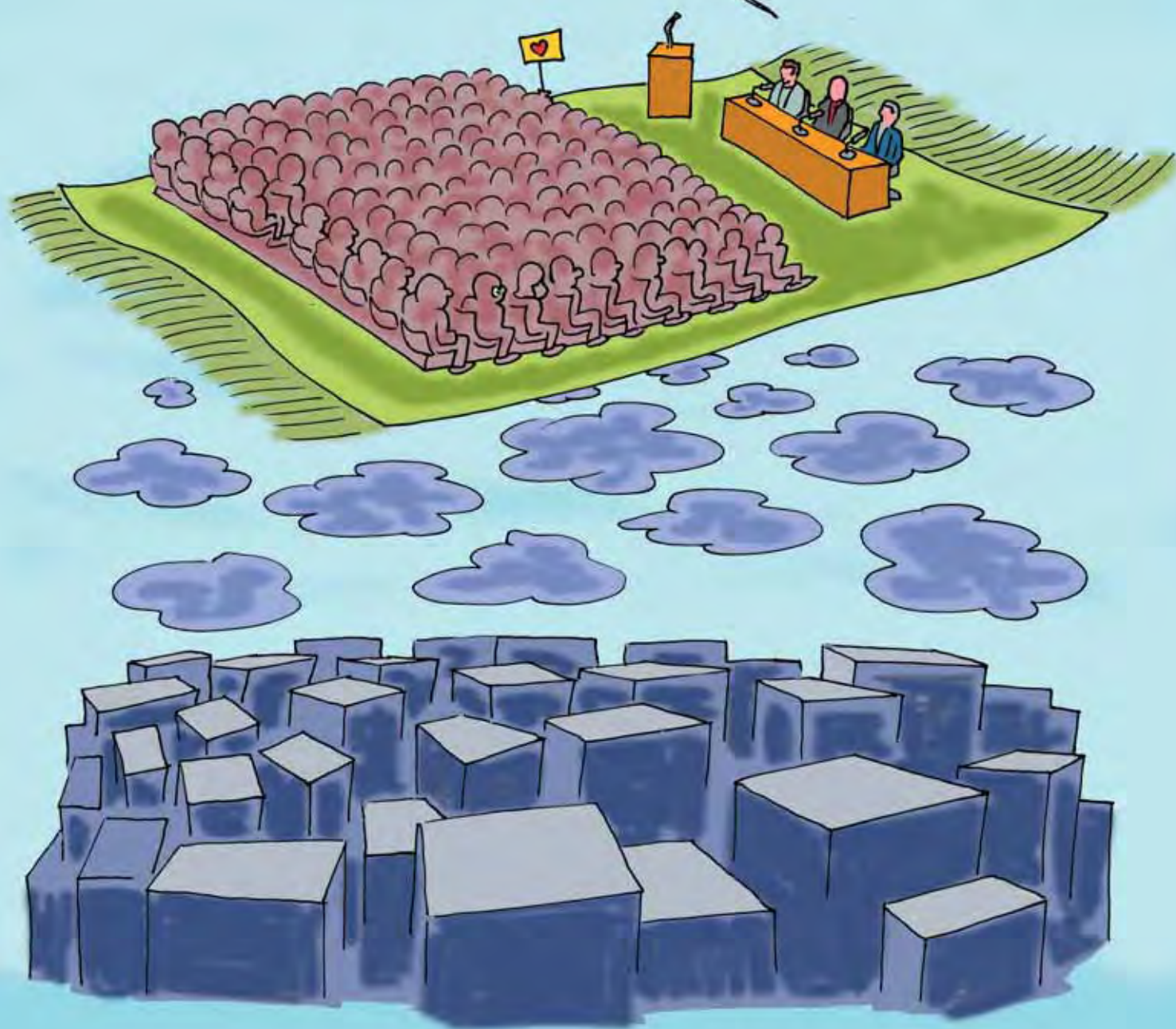


TORNANDO PROTAGONISTI NEL PANORAMA
ECONOMICO COMMERCIALE NAZIONALE



CON VOI

VOGLIAMO UN'ORGANIZZAZIONE
COMMERCIALE CHE
GUARDI AL DOMANI CON
SICUREZZA



CON VOI

SIAMO CERTI CHE SOLO VERSO
UN GRANDE CAMBIAMENTO GESTIREMO
LA CRISI ATTUALE

..PER NOI..
E PER LE NUOVE
GENERAZIONI



SOLO CON GRANDE RESPONSABILITA'
E CONSAPEVOLEZZA E' POSSIBILE COSTRUIRE
UN FUTURO PIU' SOLIDO

A GIUDICARE DA COME PARLATE PARE
CHE SIETE IL PRIMO GRUPPO NAZIONALE
INSOMMA UNA SPECIE DI

FENOMENI!



BEH..LA CONCORRENZA DICE CHE ABBIAMO
CREATO UN VERO E PROPRIO TERREMOTO
NEL NOSTRO SETTORE

GRUPPO

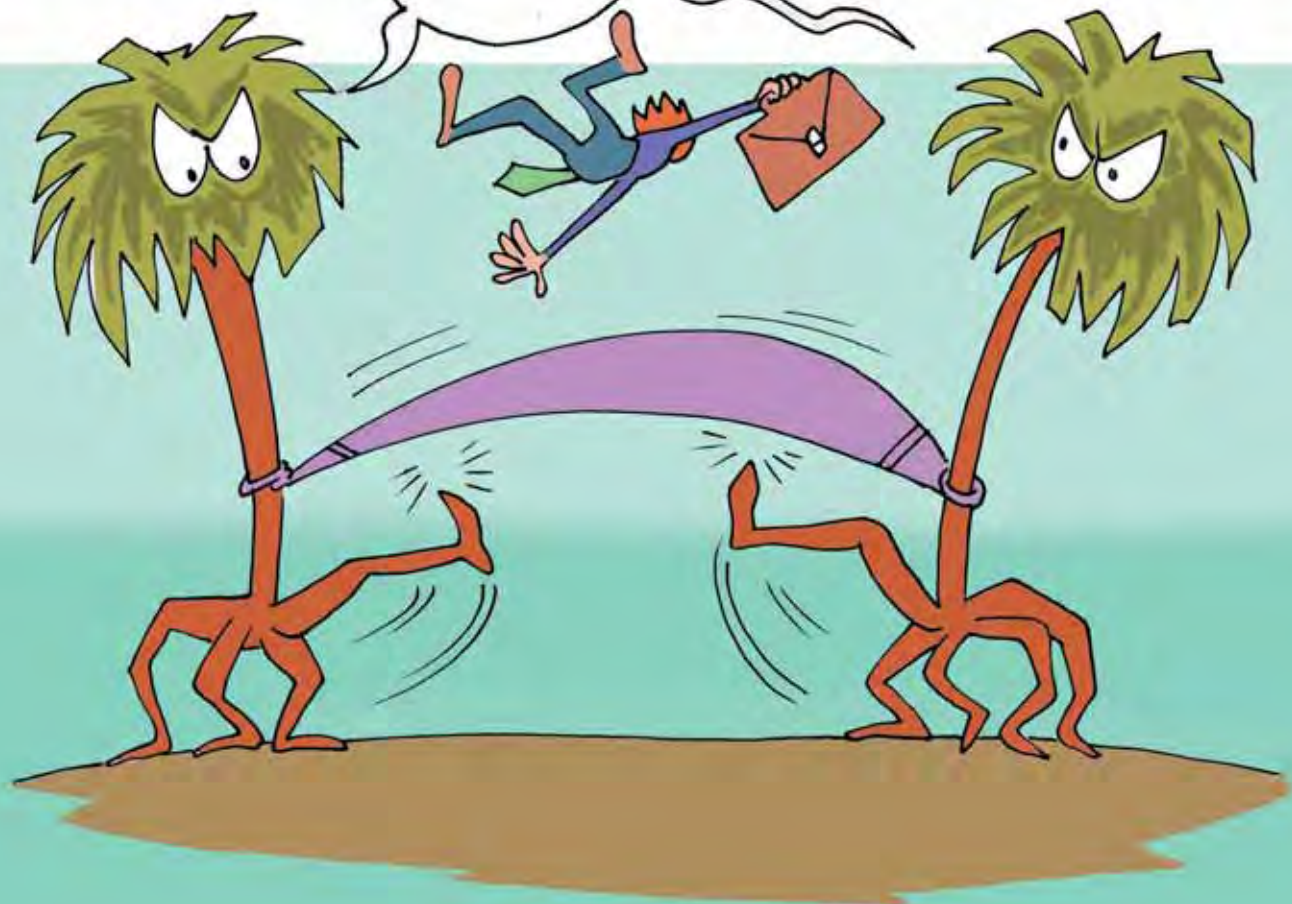




LA SQUADRA E' IMPEGNATA A TEMPO PIENO!!!



A VOLTE
24 ORE
SU 24!!!





NON VERGOGNATEVI DI RIDURVI A PASSARE LE NOTTI
IN UFFICIO..



..E' TUTTO TEMPO GLADAGNATO!!!



..A PERCORRERE OLTRE DUEMILIONIEMEZZO DI CHILOMETRI
ALL'ANNO ININTERROTTAMENTE!!!



**PER STARE PIU' VICINO
A VOI..**



..E FARVI SENTIRE A CASA!!!

**MA TUTTO
QUESTO NON
BASTA..**



**LE VOSTRE RICHIESTE IN QUESTI ULTIMI TEMPI
SI SONO FATTE PIU' IMPELLENTI..**





..LE RISORSE FINANZIARIE CHE CHIEDETE
AL MOMENTO NON POSSIAMO ESAUDIRLE..



ANCHE NOI DOBBIAMO COGLIERE TUTTE LE OPPORTUNITA'
COMMERCIALI CHE IL MERCATO DEI PRODUTTORI
CI PROPONE..

..E GIRARVELE
QUOTIDIANAMENTE..

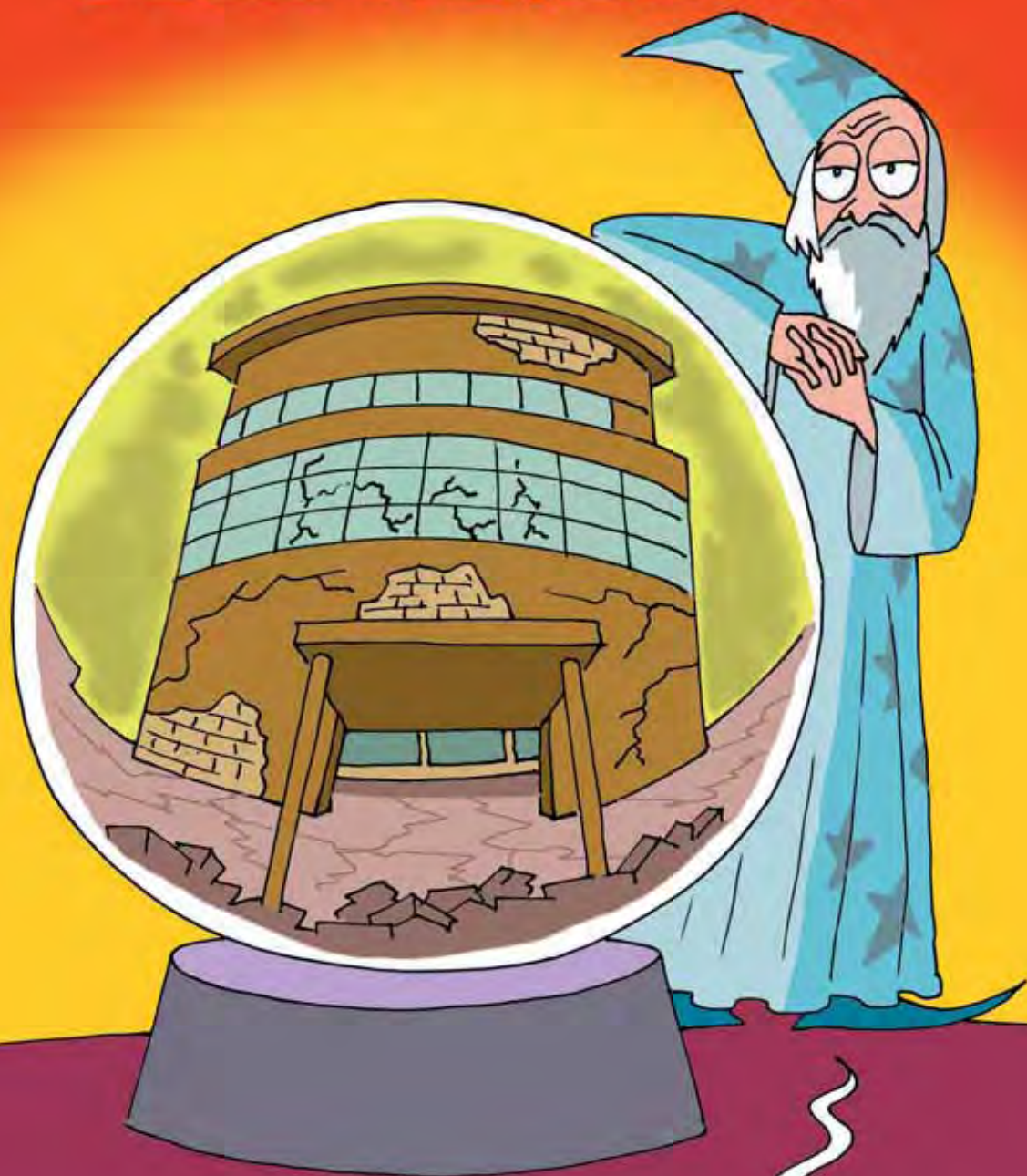


FACILE DARE LA COLPA AL MERCATO!!
SIAMO VENUTI QUI PER TROVARE SOLUZIONI!
COME SALVO LA MIA AZIENDA?
DOVE TROVO IL DENARO?!?



INVECE DI TENERE QUEL
DITINO PUNTATO CONTRO
DI NOI,
PROVA A GIRARE PAGINA

RICONFIGURAZIONE DELL'AZIENDA



GRUPPO..
PENSACI **TU!**

ATTRAVERSO IL MAGAZZINO CENTRALE
VI OFFRIAMO STRUMENTI PER TAGLIARE LE SCORTE
DEL...



50%

PENSATE CHE DOMANI MATTINA
LA VOSTRA NUOVA AZIENDA
DIMEZZI LE SCORTE DI
MAGAZZINO

QUANTI SOLDI
IN PIU'
AVRESTE A
DISPOSIZIONE?



OPLA'!

500 MILA
EURO?



..FORSE UN MILIONE?..OPPURE DUE MILIONI?



NON ERA MEGLIO PENSARCI SEI MESI FA?



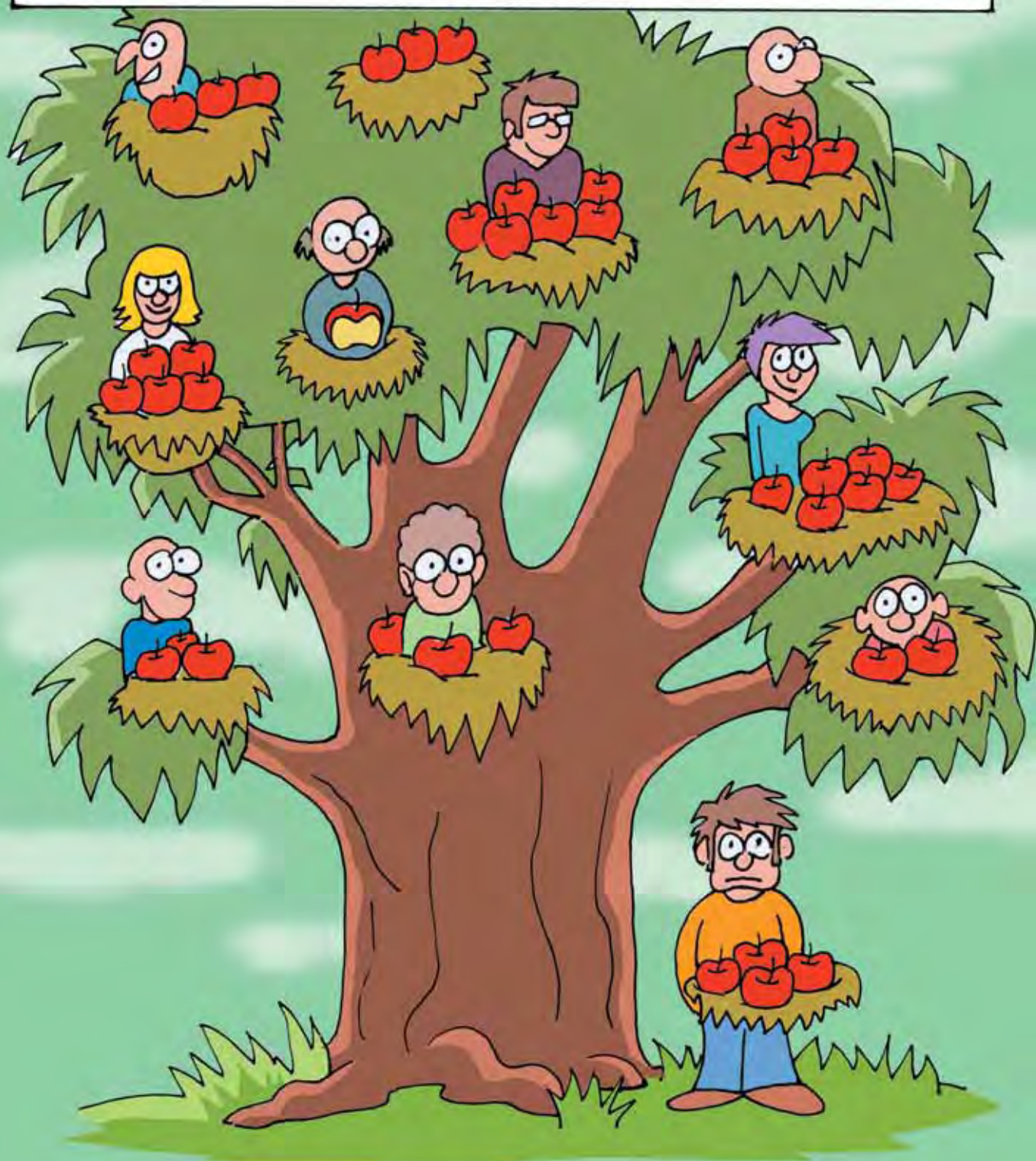
NON PIANGIAMOCI ADDOSSO!

SI RICOMINCIA DA
LUNEDI'!!!



SI'...PERO'
IN CHE MODO?!?

PROVATE A DISEGNARE L'ORGANIGRAMMA DELLA VOSTRA
REALTA' AZIENDALE : METTETEVI DENTRO VOI STESSI,
I VOSTRI PARENTI (SE CI SONO), DIPENDENTI E
VENDITORI



MOLTIPLICATE PER
300/500MILA...

..VALUTATE SE SIETE
IN LINEA CON IL FATTURATO
PROCAPITE..



..NON CONVIENE IL SENTIMENTALISMO..

..O LORO..



**OPPURE TU E LA TUA
AZIENDA**



AD ESEMPIO UN PUNTO VENDITA
CON TRE ADDETTI..



..RISCHIA DI NON ARRIVARE MAI ALL'UTILE..



..A MENO CHE..

..NON SIA DI GESTIONE FAMILIARE..



..LE MERCI STOCCATE
SONO IN GRAN PARTE PAGATE

..A FINE MESE LO STIPENDIO
LO SI LIQUIDA SOLO SE C'E'..



QUESTI TIPI DI DISTRIBUTORI SOPRAVVIVONO
SEMPRE E OCCUPANO UN CERTO MERCATO DI NICCHIA



E' CHIARO CHE IN QUESTO CASO SALTANO GLI SCHEMI
CLASSICI E L'AZIENDA VA RICONFIGURATA SECONDO PARAMETRI
DIFFERENTI



TAGLIARE IL MAGAZZINO

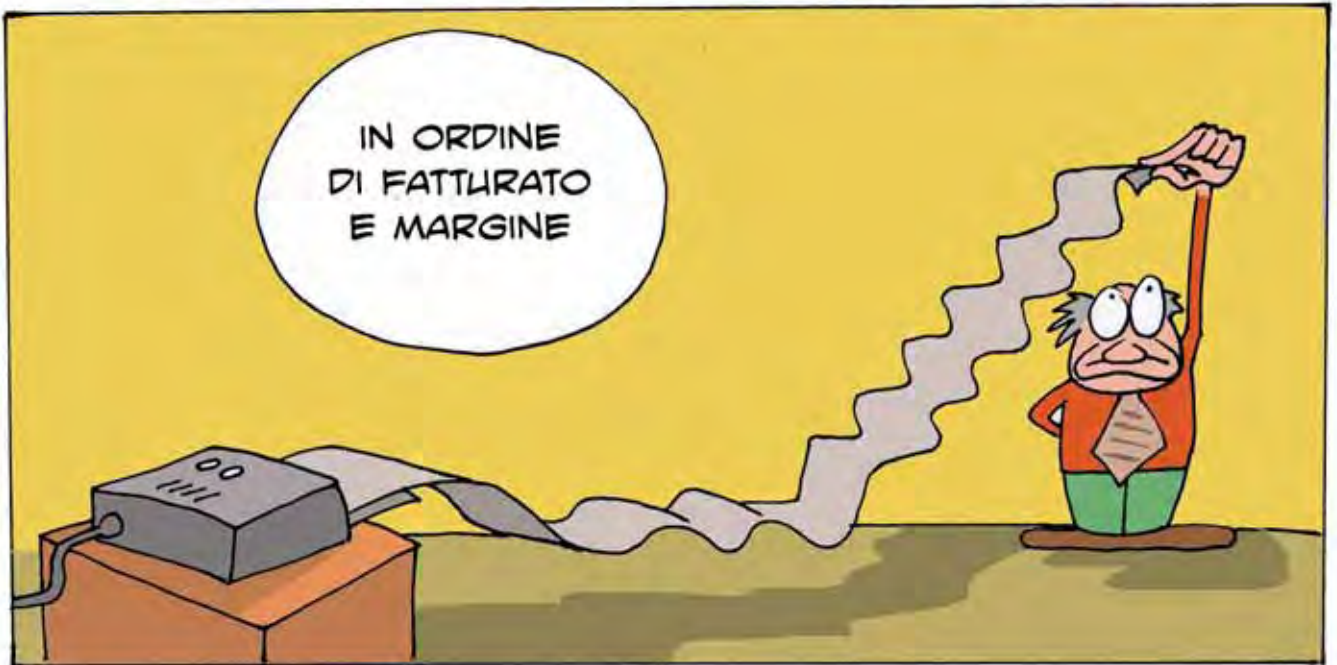


..E' UNA STRADA OBBLIGATA!!!

TAGLIARE IL PERSONALE!

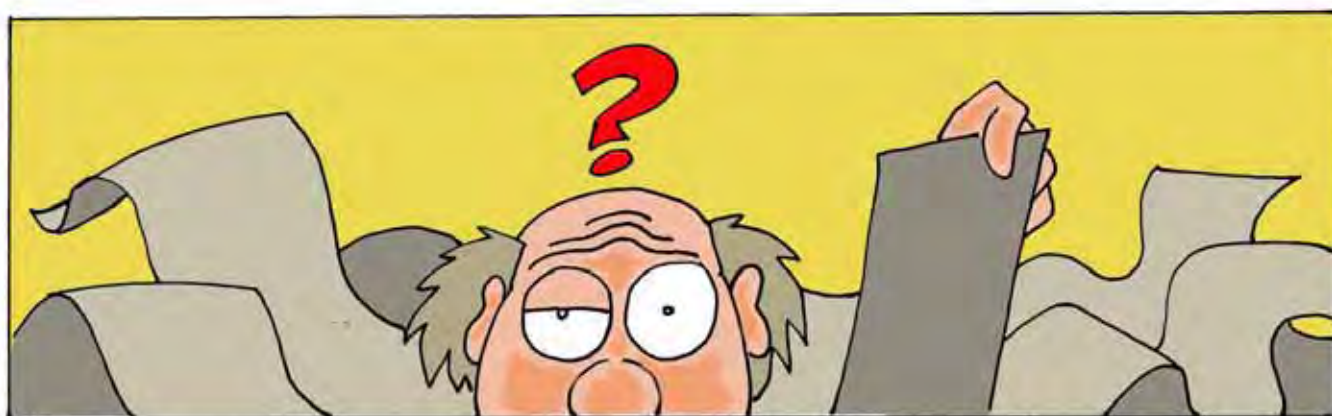


STAMPARE CLASSIFICA CLIENTI





..UN MOMENTO..HAI STAMPATO L'ELENCO DEI FORNITORI CHE SCELGONO???



..MAGARI SCOPRI CHE MOLTI NON COMPRANO LA MINUTERIA DAL TUO MAGAZZINO!!!

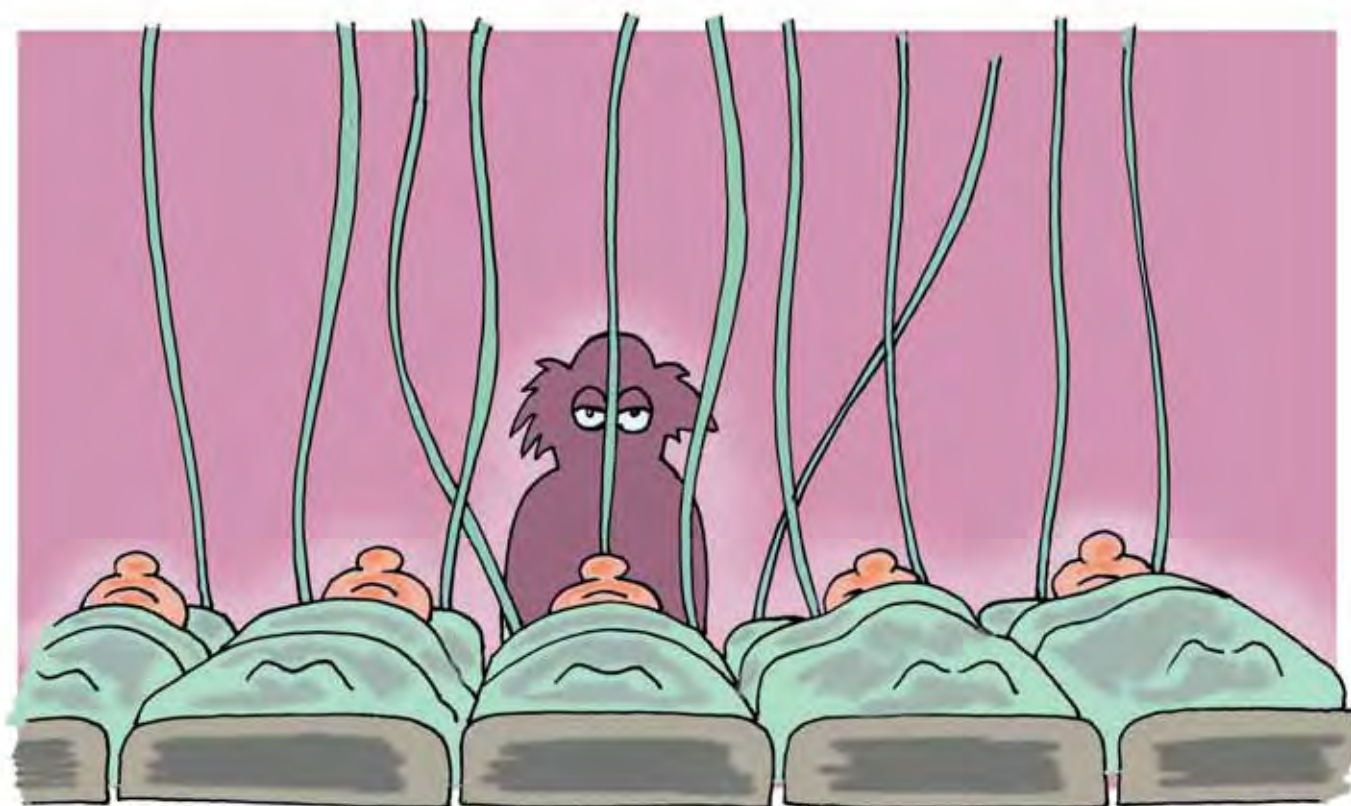


..MAGARI SONO QUEI VENTI O TRENTA CLIENTI
CHE SICURAMENTE SONO SOTTO LA LINEA DELLA
SOPRAVVIVENZA



RIFLETTI:

..PERCHE' NON COMPRANO I PRODOTTI
AD ALTO MARGINE?



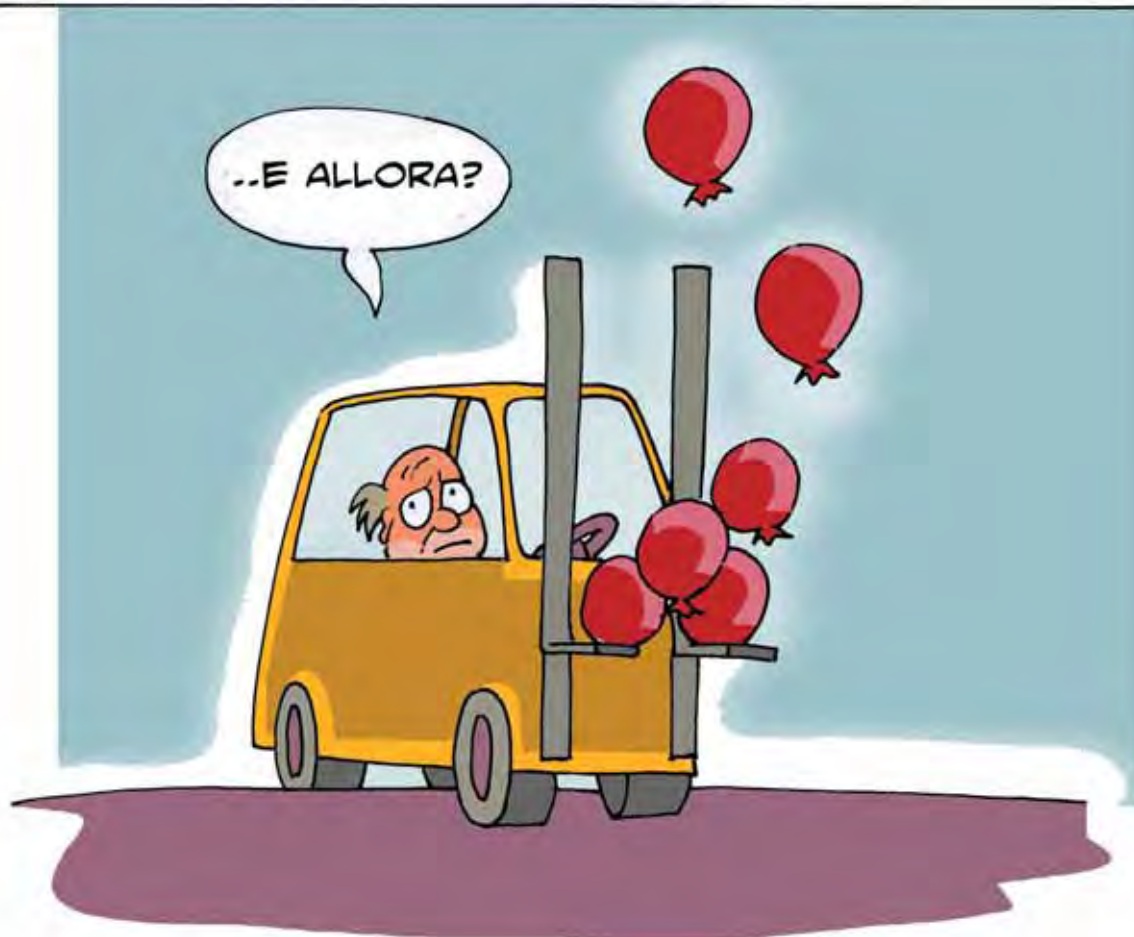
..FORSE NON HAI STUDIATO UNA STRATEGIA SPECIFICA
PER LORO?

STAMPARE ALTRA LISTA:

CLIENTI CHE VI FANNO MARGINARE ANCHE QUATTRO
O CINQUE PUNTI IN PIU' DEL VOSTRO PUNTO DI PAREGGIO
(ESCLUDENDO TUTTI I PICCOLI INSTALLATORI
E DOPOLAVORISTI)



SCOPRIRAI CHE IL LORO FATTURATO E' BASSO
E CHE NON COMPRANO PRODOTTI CHE FANNO VOLUMI



..ALLORA DEVI PROPORRE
A QUESTA LISTA DI CLIENTI, MARCHI E CATEGORIE
DI QUALITA'..



..ANCHE QUESTA SI CHIAMA
RICONFIGURAZIONE!!!

**SAPETE?
AVEVATE PROPRIO RAGIONE!
ADESSO I CLIENTI MI VIZIANO E
MI COCCOLANO!
VA' CHE ROBA!**



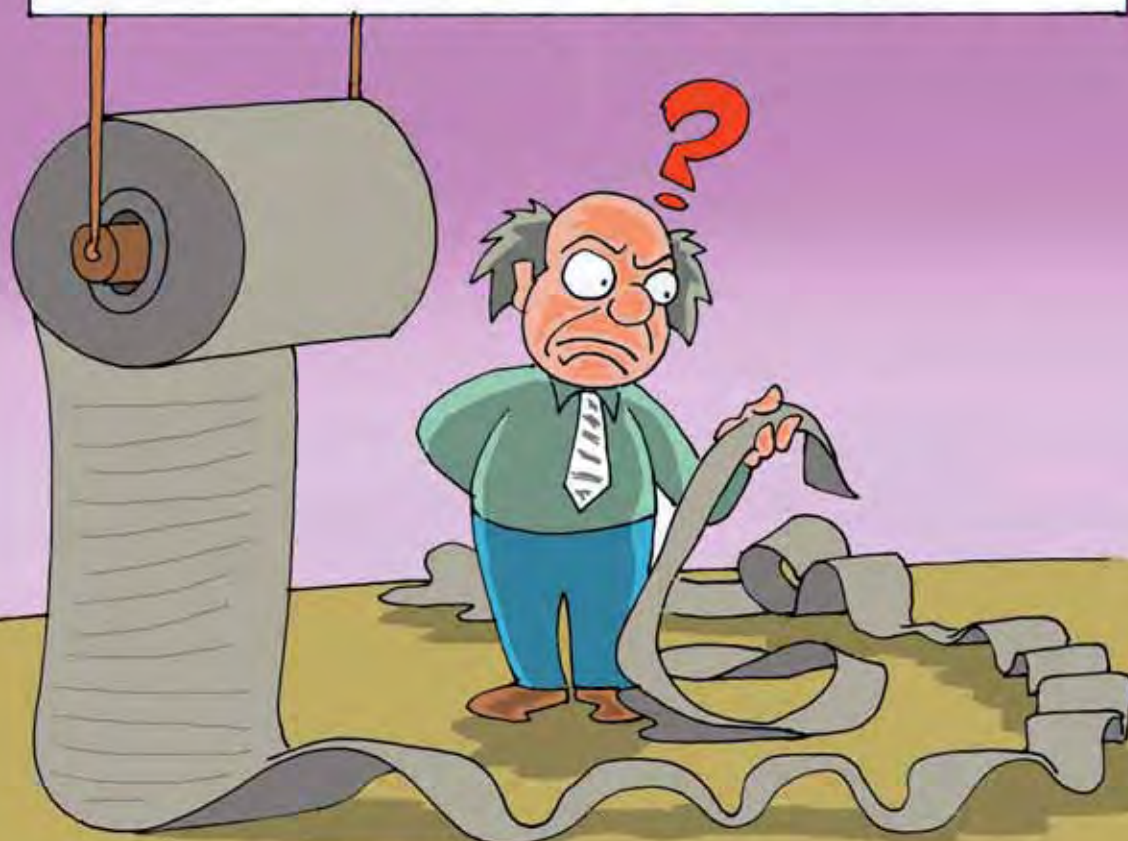
**ATTENZIONE!!!
ACCONTENTARSI PUO' ESSERE FATALE!!!**



**ANALIZZATE LA LUNGA LISTA DEI CLIENTI
CHE NON VI CONSIDERANO O COMUNQUE
COMPRANO POCO DA VOI**



**DOMANDATEVI IL PERCHE' E CREATE
UNA STATISTICA, UN ELENCO DI PROBLEMI
CHE VI IMPEDISCONO DI DIVENTARE
PROTAGONISTI ANCHE CON LORO**



..SE LO CHIEDETE AI COMMERCIALI
VI RISPONDERANNO CHE IL PREZZO
NON VA BENE..



QUESTO VALE PER UNA PARTICOLARE RAZZA
DI CLIENTI:

I CLIENTI CHE OGNI GIORNO FANNO IL GIRO
DELLE SETTE PARROCCHIE..



..FANNO LO SPEZZATINO DEI LORO FABBISOGNI
E COMPRANO SOLO IN FUNZIONE
DEL PREZZO



SE NON LI RAZIONALIZZATE..



POTREBBERO FARVI SALTARE IL BANCO!!!

**IN QUESTI MOMENTI DI CALMA PIATTA
APPROFITTA TE DEL TEMPO IN ESUBERO
PER FARE STRATEGIE!!!**



AD ESEMPIO DARE AHIME' UN

TAGLIO AI FORNITORI



MA COME?
PROPRIO A ME
CHE TI HO CRESCIUTO!!

QUANTE BATTAGLIE
VINTE INSIEME
IO E TE
CHICK TO CHICK!!

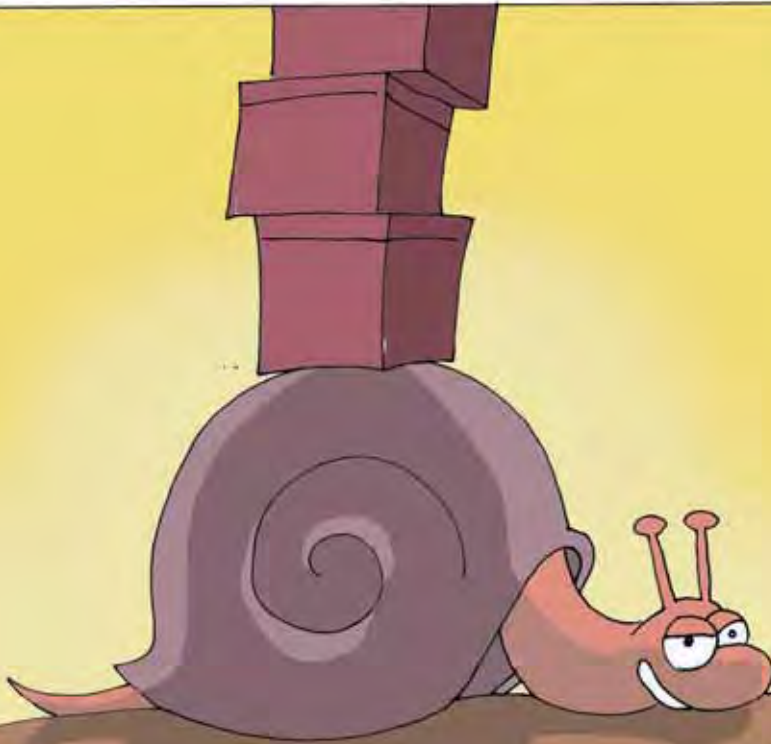
..I SOLDI CHE
TI HO
PRESTATO!

..PURE
MIA MOGLIE!!!



NO GRUPPO
PERDONAMI!!
COSI' DI BRUTTO
PROPRIO
NON CE LA
POSSO
FARE!!!

MA CHE TENERONE!!! PERO' QUANTO TI FA
PERDERE UN FORNITORE CHE RUOTA MENO DI
OTTO VOLTE IN MAGAZZINO?!?



QUANTO SI ABBASSANO I RICAVI CON QUEL
FORNITORE CHE NON RAGGIUNGE I DUE
O TRE PUNTI SOPRA IL PUNTO DI PAREGGIO?



VABBE!..
MA
TRONCARLO
COME SI FA
???

..NON C'E'
UN'ALTERNATIVA?

INCONTRATE TUTTI I FORNITORI
CON CHI AVETE QUESTO PROBLEMA E CERCATE
DI CHIARIRE CON POCHE E PRECISE PAROLE..



..SE LA POSIZIONE IN MERITO NON CAMBIA
E IL QUESITO NON VIENE RISOLTO

...



ABBASSATE LA SCURE!!!



OK ALLORA CERCA DI NON SUPERARE I DIECI O
QUINDICI CODICI IN TUTTI I MARCHI..!
COSI' TI VA BENE??



IN REALTA' CARO GRUPPO IL PROBLEMA
E' CHE SE BUTTO FUORI DAL MAGAZZINO
UN PRODUTTORE QUESTO VA DAL DIRIMPETTAIO
E MI TOGLIE LE QUOTE!!!

L'HO
SCAMPATA
ANCHE
STO GIRO

..SE NO
DA MO' CHE
L'AVREI
SEGATO!!!

SI' MA SE TAGLI UN PRODUTTORE CHE HA UNA
QUOTA DI MERCATO DEL 20% E NE INSERISCI
UN'ALTRO DI PARI QUOTA?



DOPO UN BREVE PERIODO IL RISULTATO
NON CAMBIA ANZI..



--MAGARI RIESCI A

**NON PERDERE
PIU' SOLDI!!!!**



SI' BRAVO, SOLO CHE I CLIENTI SCARSEGGIANO!!!



CALMA RAGAZZI!!!
SE RISOLVESSIMO QUESTI PROBLEMI
CI VORREBBE IL PREMIO
NOBEL!!!



**NON C'E' UNA
SOLUZIONE UNICA..**



INVECE DI PENSARE QUANTO SIAMO SFIGATI

MUOVIAMO LE CHIAPPE!!!

ANDIAMO A CASA DEI CLIENTI!!!



APPUNTO:



A LA-VO-RA-RE!!! DIMENTICATE I TITOLI!!!



ASPETTARE NEI VOSTRI MAGAZZINI IL CLIENTE CHE
NON VIENE...CHE COSA VI PORTERA' MAI!?!?



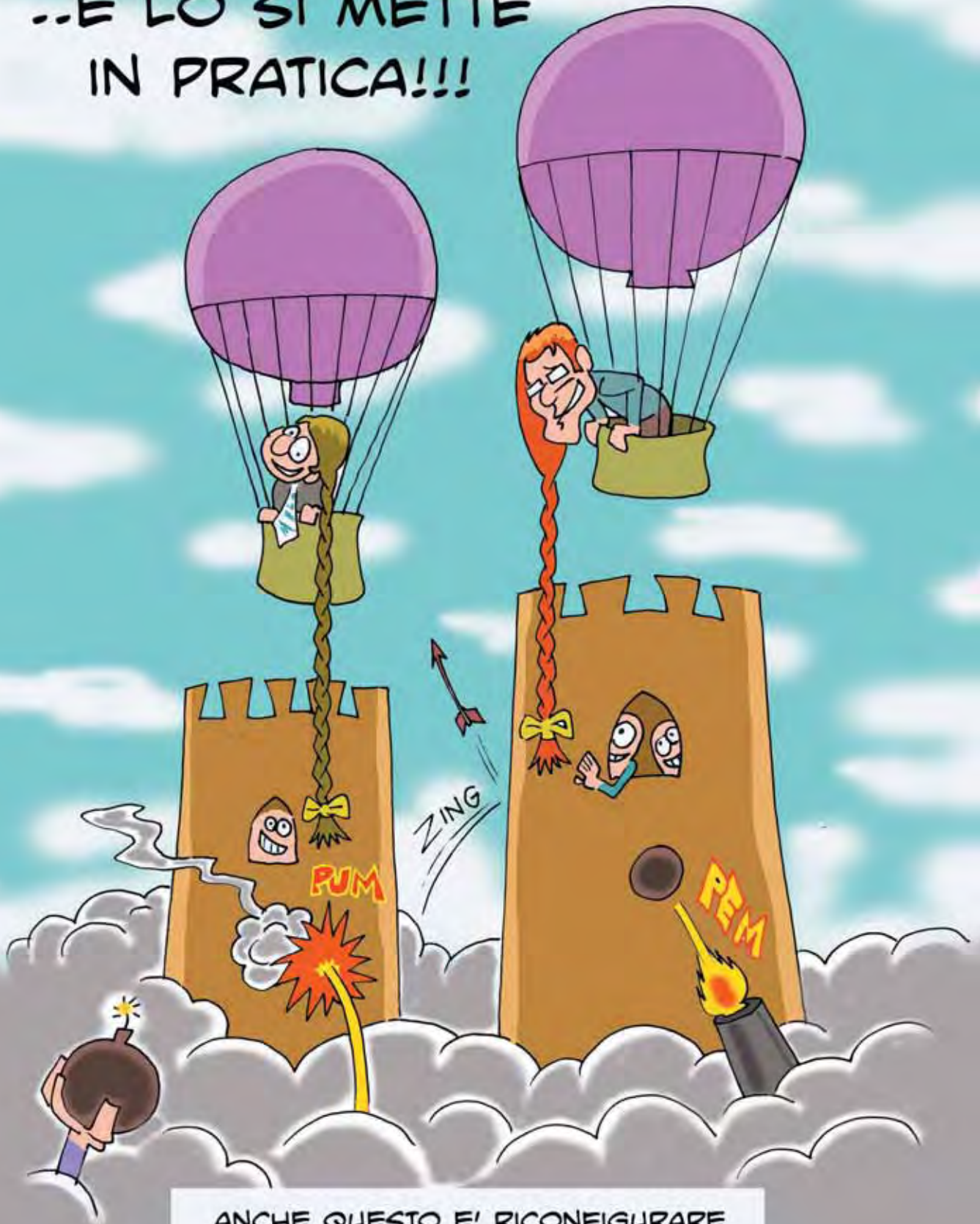
VISITARE IL POTENZIALE CLIENTE
AIUTA A CAPIRE DA VICINO I SUOI PROBLEMI E
NECESSITA'



..POI SI TORNA IN UFFICIO E SI PREPARA IL
PIANO STRATEGICO..



--E LO SI METTE
IN PRATICA!!!



ANCHE QUESTO E' RICONFIGURARE
LA PROPRIA MENTE IN FUNZIONE DEL
MERCATO!!!

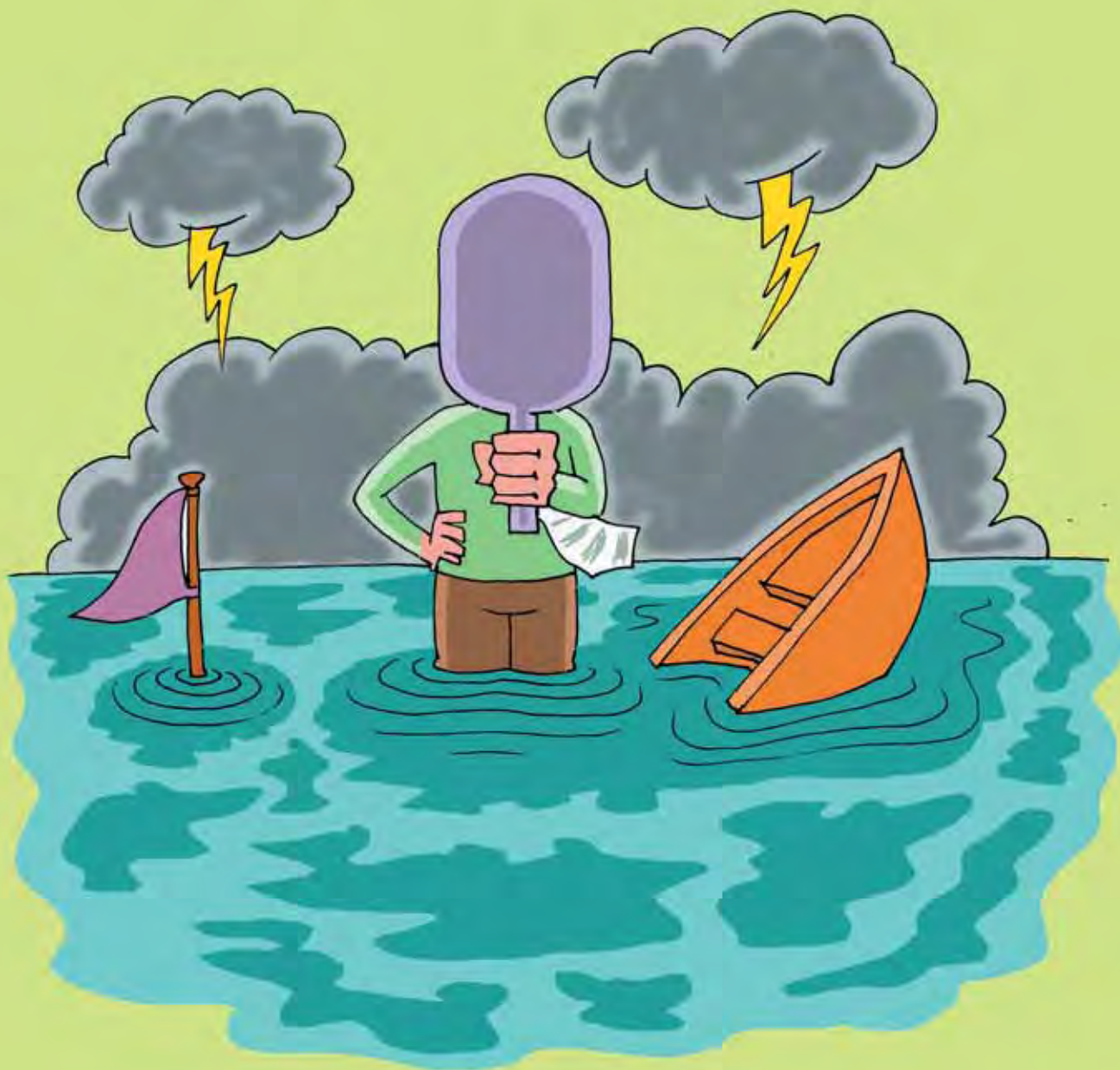
IN UN MERCATO COSI' BASSO, COSI' BATTAGLIERO
SERVONO REGOLE MILITARI



..ANDARE ALLO SBARAGLIO NON PORTERA' NESSUN
RISULTATO



E' GIUNTO IL MOMENTO DI GUARDARSI ALLO SPECCHIO
E VERIFICARE SE FATE ANCORA
QUESTO MESTIERE CON ENTUSIASMO



VI RIMANE POCO TEMPO
PER FARLO..!

..LO SAI
CHE C'E'
?

NON CE LA FACCIU PII'
A FAR L'IMPRENDITORE
CON QUESTE REGOLE

....
NON MI TROVO IN
QUESTO MERCATO

MI ARRENDO!

NO! ASPETTA!!!

MA ALLORA NEL GRUPPO
COSA CI SEI ENTRATO
A FARE?



SE SIETE CON NOI E MANTENETE
LE VECCHIE ABITUDINI..



--NOI VI SERVIREMO
A BEN POCO.

SE SIETE TURISTI IN TRANSITO E PENSATE
CHE PRIMA O POI QUANDO LA CRISI PASSERA'
TORNERETE ALLA VOSTRA VITA QUOTIDIANA..

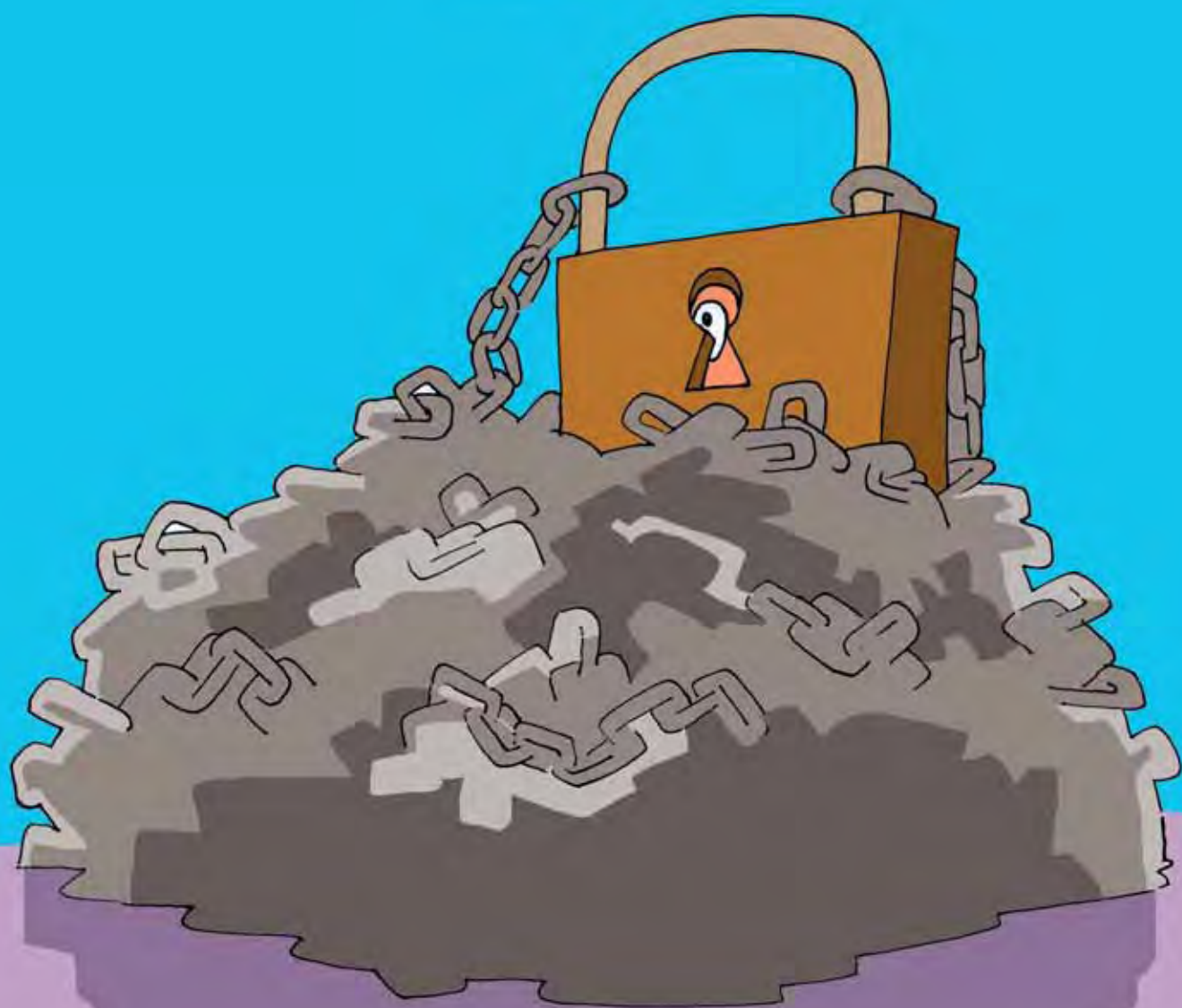


LO SAPEVO
CHE ERA
QUESTIONE DI
TEMPO
...



METTILA COME VHOI MA
IL VINTAGE TORNA SEMPRE DI MODA

SE PENSATE CHE SIAMO SOLTANTO
UN SOGNO NEL CASSETTO...



SE VI TORTURIAMO CON
I CONSIGLI..

MAGAZZINO CENTRALIZZATO..
GUIDA AGLI ACQUISTI..
LIBERATI DAGLI OBSOLETI!
SELEZIONA I CLIENTI!



SE NON APPLICATE LE NOSTRE IDEE
E NON DECIMATE LE VOSTRE SPESE..



SE ANCORA AVETE PIETA'
DI CHI OGGI NON VI FA
GHADAGNARE..

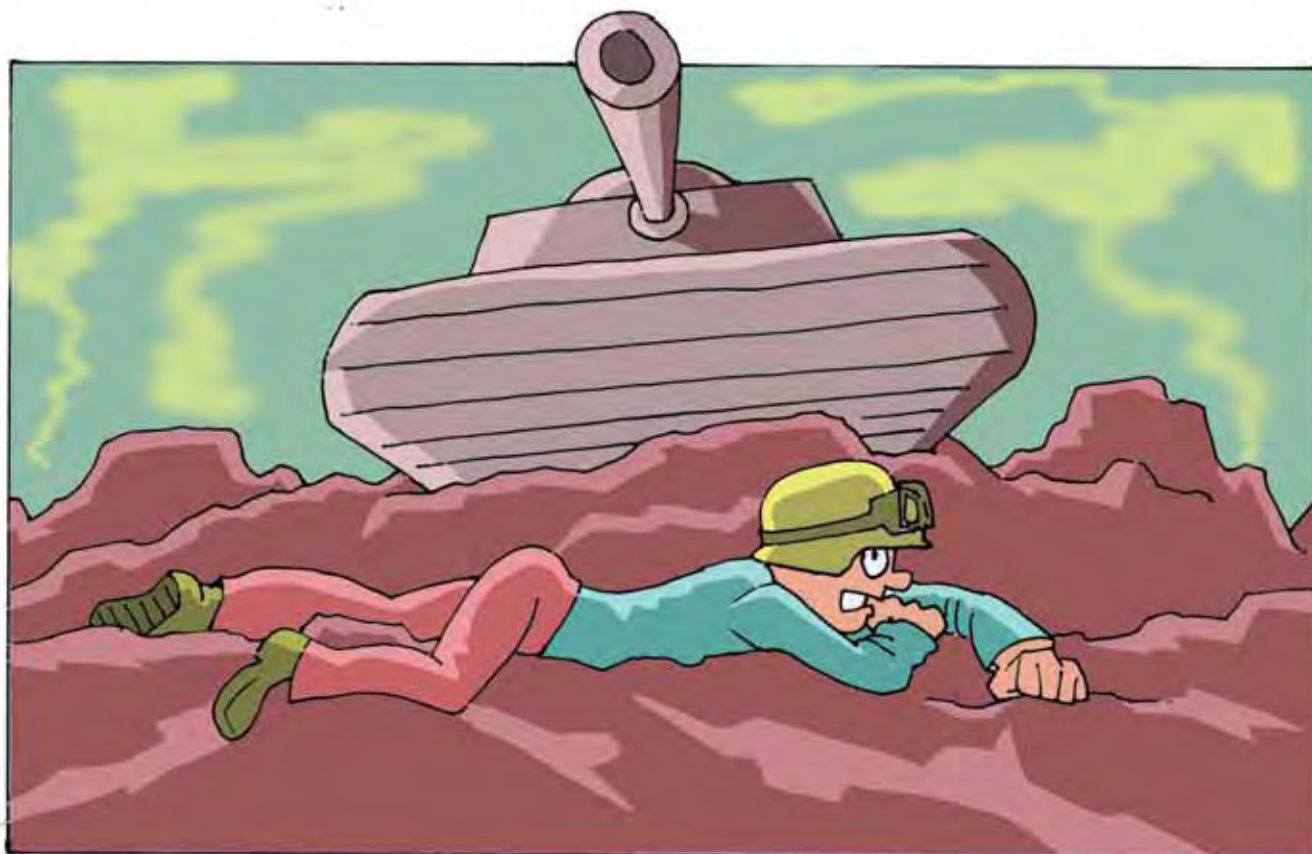


**NOI DEL GRUPPO
SERVIAMO A BEN POCO**

C'E' ANCHE UNA FORTE POSSIBILITA' CHE QUALCUNO
DI VOI NON REGGERA' ALL'URTO DELLA CRISI
SENZA UN AIUTO ..



..IN QUESTA SITUAZIONE E' POSSIBILE CHE SI PRESENTINO
DEI BILANCI SOCIALI CHE NON REGGERANNO LE ANALISI
DEI BANCARI E DELLE SOCIETA' DI ASSICURAZIONE!



IL NOSTRO VANTAGGIO E' SEMPLIFICARVI
LA VITA



..INFORMARVI ATTRAVERSO UNA SORTA DI OSSERVATORIO
DEI PROBLEMI E DELLE OPPORTUNITA'



I GROSSISTI HANNO NEL D.N.A. UNA MALATTIA GRAVE
CHE NON RICHIEDE UNA CURA MOMENTANEA MA
CONTINUA ASSISTENZA..

GRUPPO



E' UNA MALATTIA GENETICA E NONOSTANTE SI TENTI
DI CURARLA TUTTI I GIORNI..

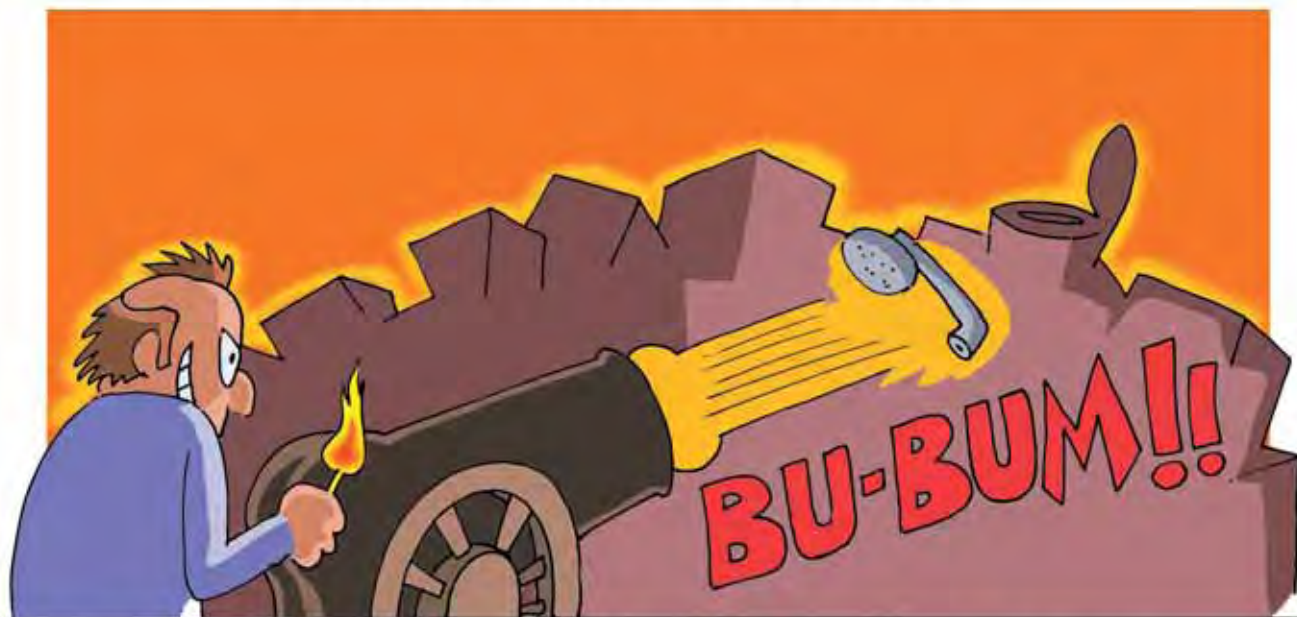
..AVANZA E SI RIPRODUCE FINO ALLA MORTE!!!

AGH

Z



E' UNA MALATTIA COMINCIATA VENT'ANNI FA
CON IL PROLIFERARE DEI PRODUTTORI CHE SFORNAVANO
DA MIGLIAIA A MILIONI DI ARTICOLI..



..E' STATA ALIMENTATA DAL VENTO CHIAMATO "EUROPA"
CON NORMATIVE E REGOLE PROGETTATE DALLE
LOBBY DEGLI STATI MEMBRI



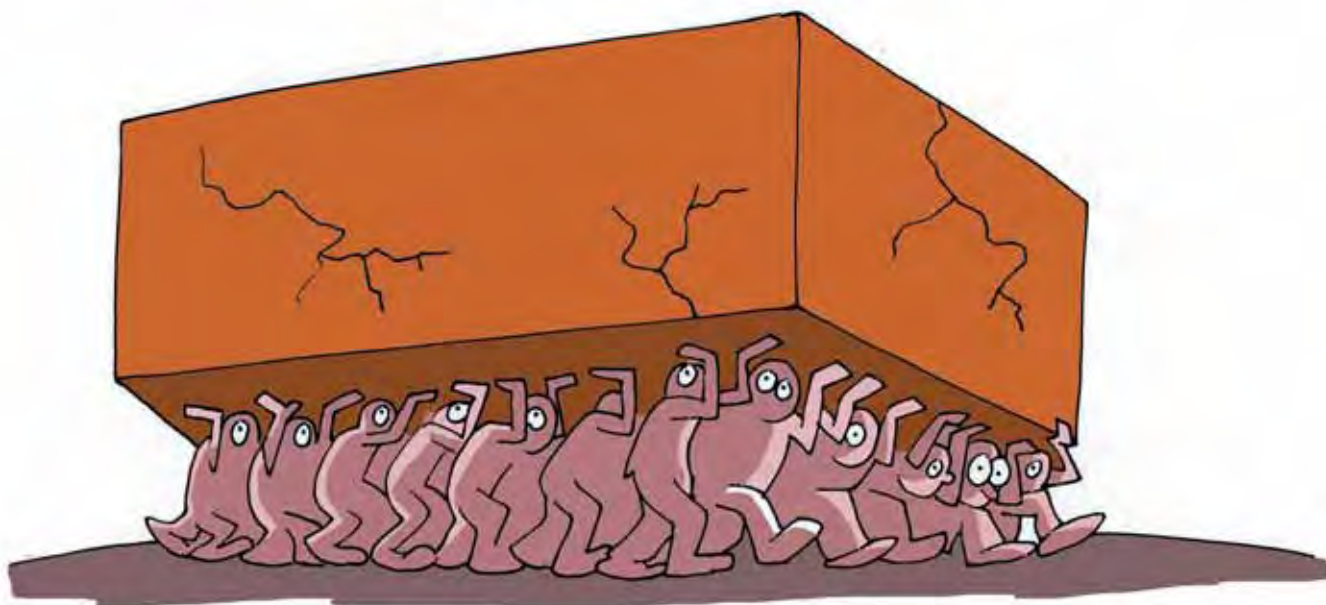
QUESTO MALE E' INARRESTABILE!
PORTA ESCRESCENZE PUZZOLENTI CHE NON CI
FANNO DORMIRE



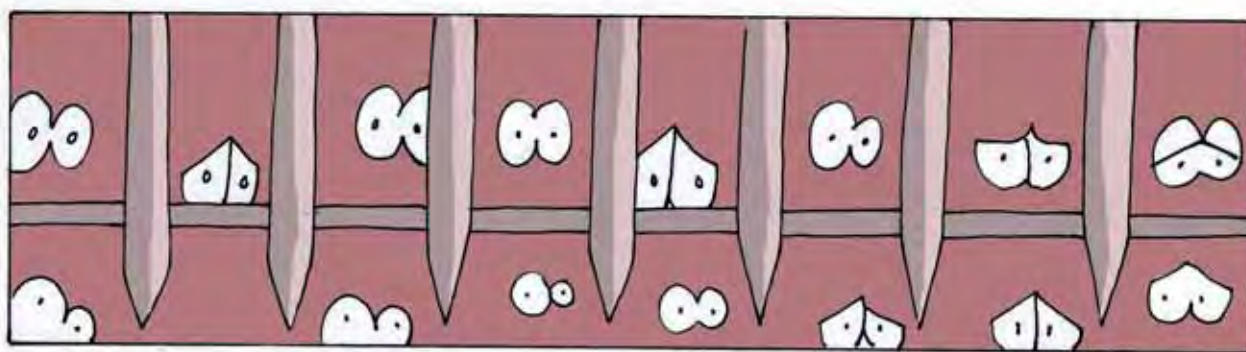
..IN FONDO COS'E' CHE CI VA DI FARE?
VENDERE-CONSEGNARE-INCASSARE!!!



CI TOCCA AVERE A CHE FARE CON UNA MASSA
CHE CI PENALIZZA..



..CI RENDE SCHIAVI..



..CI CAMBIA LE ABITUDINI..



..MA NON DISPERATE..STIAMO LAVORANDO
PER FARVI REAGIRE!

OCCORRE UNA FORTE SCOSSA!

UNA RIVOLUZIONE CULTURALE SE COSI'
SI PUO' DIRE!!!

PA-PUUMM

..IN MODO CHE GLI ASSOCIATI SIANO PIU'
FORTUNATI IN QUESTO LABIRINTO..



..NON SO SE AVETE CAPITO DI COSA STO PARLANDO..

E' UNA SOLUZIONE CHE SARA' UN PO' DOLOROSA MA SICURAMENTE INNOVATIVA ED EFFICACE PER IL NOSTRO SETTORE

OK! FACCI
SUBITO E NON
CI PENSO PIU'
..

OH
PIANO
PERO'
EH?

MA
NOO
..

CHE CACCHIO
HAI CAPITO
?!?



..STO PARLANDO DEL MATERIALE

SLOW MOVIE



COSTITUISCONO DAL 20 AL 50% DEI PRODOTTI
STOCCATI NELLE VOSTRE AZIENDE:



OLTRE AD ESSERE INGOMBRANTI SONO SOLO QUEL VALORE
CHE, SVALUTATO IN BILANCIO, PORTA IN PERDITA
IL GROSSISTA



QUANDO HANNO TOLTO LE OBSOLESCENZE
SI SONO VISTI RIDURRE O AZZERARE L'IMPORTO
DA INCASSARE



QUESTI MATERIALI SONO RADICATI NELLE ABITUDINI
DELL'ITALIANO MEDIO CHE CI CHIEDE DI TRATTARE A
MAGAZZINO OLTRE 20 MILA CODICI IN TUTTE LE
SALSE, COLORI E VERSIONI



LA SOLUZIONE C'E'! →

IL MERCATO IN CRISI SI DIVIDE FONDALMENTE
IN TRE PARTI DI PRODOTTI:



PRIMA DI CERCARE DI VENDERE QUESTI PRODOTTI
DOBBIAMO CERCARE I CLIENTI CHE DEVONO POTER
VEDERE LE MERCI, TOCCARLE, COMPRARLE,
PAGARLE



RICERCARLI IN ZONE ALTAMENTE POPOLATE
CON VIE DI COMUNICAZIONE IMPORTANTI
PER FACILITARNE IL FLUSSO



LA SOLUZIONE E' ALLE PORTE E SI CHIAMA:

idROSTOCK®

IL RIMEDIO PER IL MAL DI TESTA DEI
NOSTRI ASSOCIATI!!!




PER QUESTO STIAMO LAVORANDO ALLA REALIZZAZIONE
DI MEGA STRUTTURE IN GRANDI CITTA' CON METRATURE
DAI 5.000 AI 20.000 MQ IN CUI FAR NASCERE UNA SORTA
DI MERCATINO DELL'IDRAULICA CON REGOLE E CONDIZIONI
RISERVATE AI NOSTRI ASSOCIATI



..E SUCCESSIVAMENTE ANCHE AL RESTO DEL MERCATO!

VERREBBE SFRUTTATO ANCHE IL CANALE IDROSTOCK
VIA WEB ED UN LISTINO ELETTRONICO ANCHE IN
LINGUA INGLESE PER SMALTIRE QUESTI PRODOTTI
ALL'ESTERO



IN PARTICOLARE
QUELLI NON PIU'
A NORMA U.E.

MA ANCORA IN USO
IN QUALCHE PARTE
DEL MONDO

E ADESSO
PROVIAMO AD
IMMAGINARE
QUALI SONO LE
REGOLE PER
GOVERNARE
IDROSTOCK

REGOLAMENTO IDROSTOCK

1

LE MERCI VENGONO ACQUISITE E STOCCATE
IN CONTO VENDITA



2

IL PREZZO DI ACQUISIZIONE DOVREBBE ESSERE
DI CIRCA IL 60% IN MENO PER I PRODOTTI FUORI
CATALOGO E FUORI NORMA E DEL 30/38% DI SCONTO
SUL PREZZO DI ACQUISTO PER I PRODOTTI
SLOW MOVIE



3

IL COSTO DI STOCCAGGIO VERRA' CALCOLATO
IN FUNZIONE DI TRE PARAMETRI:



4

I TRASPORTI SONO A CARICO DEL
VENDITORE E DEL COMMITTENTE
PER IL RITIRO



LA MOVIMENTAZIONE INTERNA
E' A CARICO DI IDROSTOCK



5

LE MERCI INVENDUTE DOPO TRE MESI VENGONO SVALUTATE DEL 10% E DOPO TRE MESI ANCORA DEL 10% FINO A RAGGIUNGERE IL 30% PER UNO STOCCAGGIO MASSIMO DI 12 MESI



6

IDROSTOCK APPLICHERA'
UNA COMMITTENZA DAL 6 AL 8% CIRCA



7

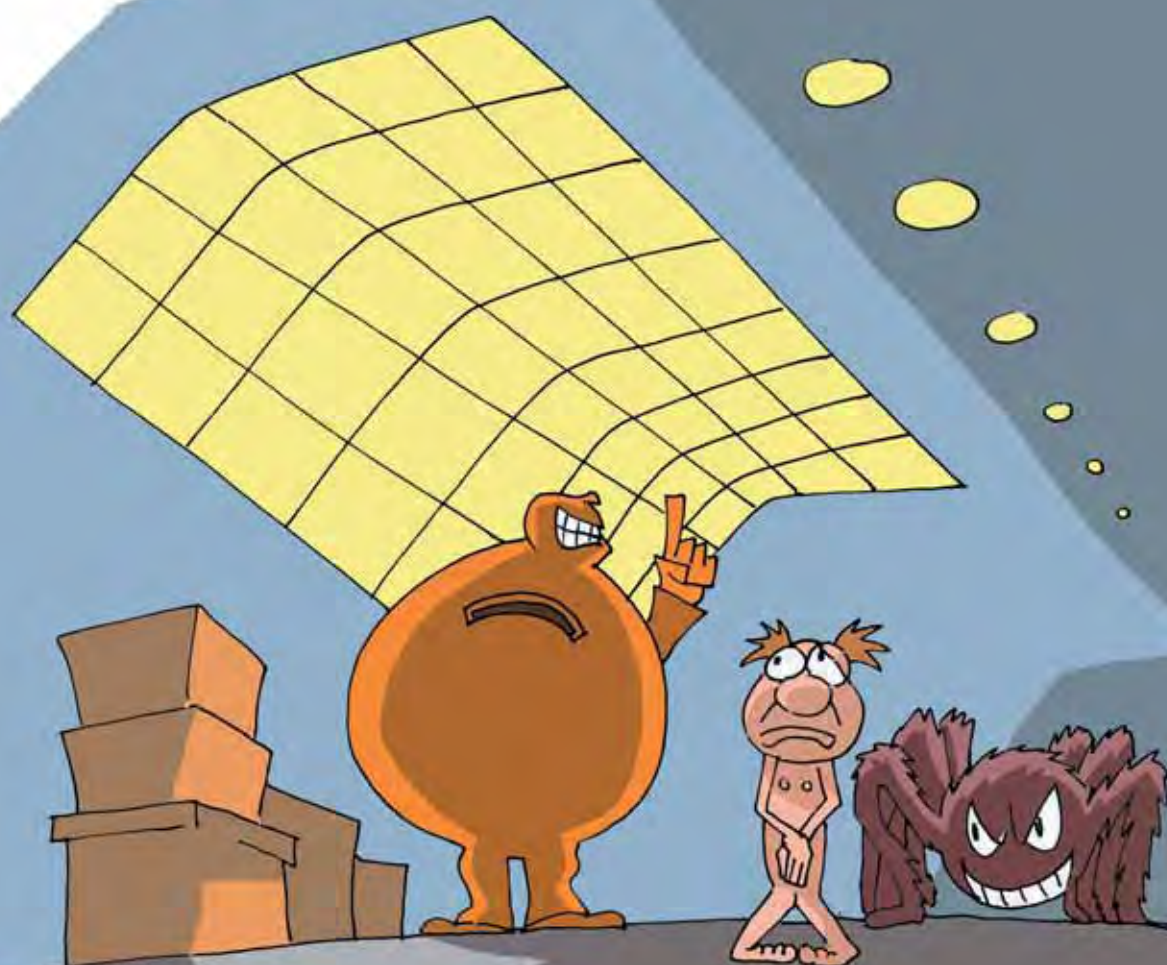
LE MERCI DEVONO ESSERE FORNITE SU BANCALE
NON DEVONO ESSERE DANNEGGIATE O DIFETTOSE
DEVONO RIPORTARE IL NOME E L'INDIRIZZO
DEL PRODUTTORE ED AVERE LA SCHEDA TECNICA



MA VA LAA! TUTTO 'STO CASINO PER UN PO'
DI OBSOLESCENZINE!!! MA CHE VI CREDETE?
C'E' MOLTO DI PIU' NEL NOSTRO MAGAZZINO!!!



IN REALTA' NELLA MAGGIOR PARTE DEI MAGAZZINI
IDROTERMOSANITARI SE TOGLIAMO LO SLOW MOVIE
E LE OBSOLESCENZE, SI SCOPRE CHE I VERI PROPRIETARI
SONO BANCHE E FORNITORI



LO SAPPIAMO..SONO FRASI CHE FANNO MALE E CI
FANNO MEDITARE SU QUANTO SIAMO DEBOLI..
MA CI STIMOLANO ANCHE A RICONFIGURARE LA NOSTRA
AZIENDA E RICONFIGURARE LA NOSTRA
OFFERTA AL MERCATO



SE RILASCIAMO A CONVERTIRE QUESTI PRODOTTI
GRIGI IN LIQUIDITA'..

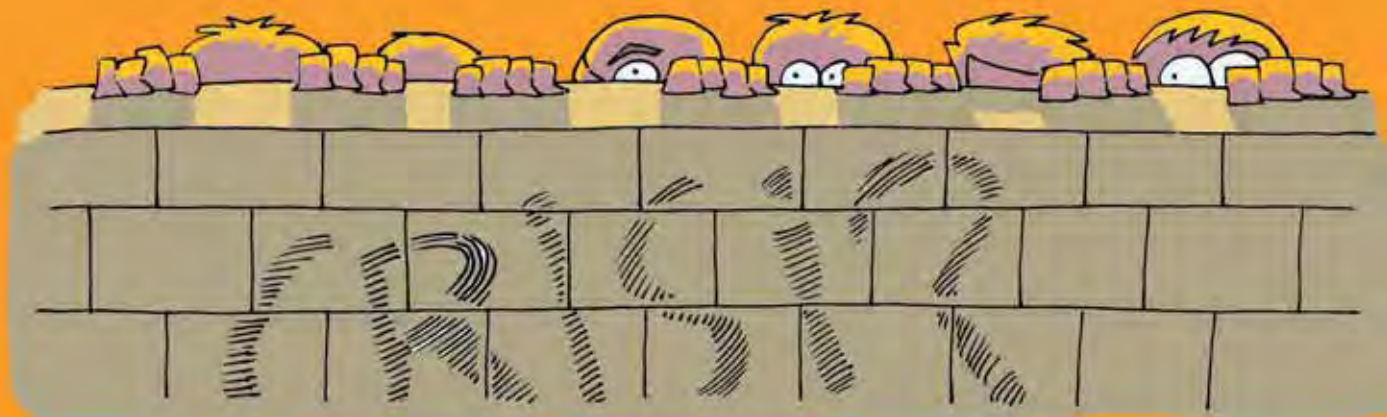


POTREMMO DEFINIRCI UNA SORTA DI

RE MiDA



QUELLO CHE DEVE ACCOMUNARCI E' UNA FORTE
GENIALITA' VERSO L'INNOVAZIONE PER
SFIDARE NOI STESSI A SOPRAVVIVERE!!



POI FARE IN MODO CHE VENGA ESALTATA
LA NOSTRA CAPACITA' COMMERCIALE
FINO AI RENDIMENTI CHE MERITIAMO



SE DOVETE INNOVARE, SE DOVETE ASSUMERE
O SOSTITUIRE DEI COMMERCIALI, FATELO SUBITO
INVESTITE SUI GIOVANI PER CREARE DELLE NUOVE
OPPORTUNITA' AL VOSTRO SISTEMA DISTRIBUTIVO



SE AVETE A DISPOSIZIONE PERSONE MATURE
E SUPER MATURE DATE LORO UNA POSSIBILITA'
MA NON DIMENTICATEVI DI PAGARLI ANCHE IN
QUOTE VARIABILI



LA PREPARAZIONE E L'ESPERIENZA SONO UN GRANDE
PATRIMONIO SE VIENE ATTIVATO CON GRINTA
E DETERMINAZIONE

INDICATE LA NUOVA STRADA AGLI ADDETTI DELLA VOSTRA AZIENDA CHE BADANO PIU' ALL'AUTO PROTEZIONISMO E CHE INGESSANO LE VOSTRE INIZIATIVE



VANNO
ERUDITI

CONTROLLATI

ME SE HANNO LA SINDROME DELLE
CHIAPPE DI MARMO..



...
LASCIAVELI
AL LORO
DESTINO

VORREI CONSIGLIARVI UNA RICONFIGURAZIONE
AZIENDALE FORTE CHE DURI NEL TEMPO
ALLO SCOPO DI AUMENTARE IL VALORE E
L'INTERESSE DELLE AZIENDE DEI NOSTRI
ASSOCIATI

GRAZIE!

CLAP PAT BAT-BATT

BRAVI..
BRAVI..
FACILE PARLARE
COSI'..

BRAVO

-- MA IL CAMBIAMENTO DOV'E'?..



-- ANZI QUI E' SEMPRE
PIU' BUONO..



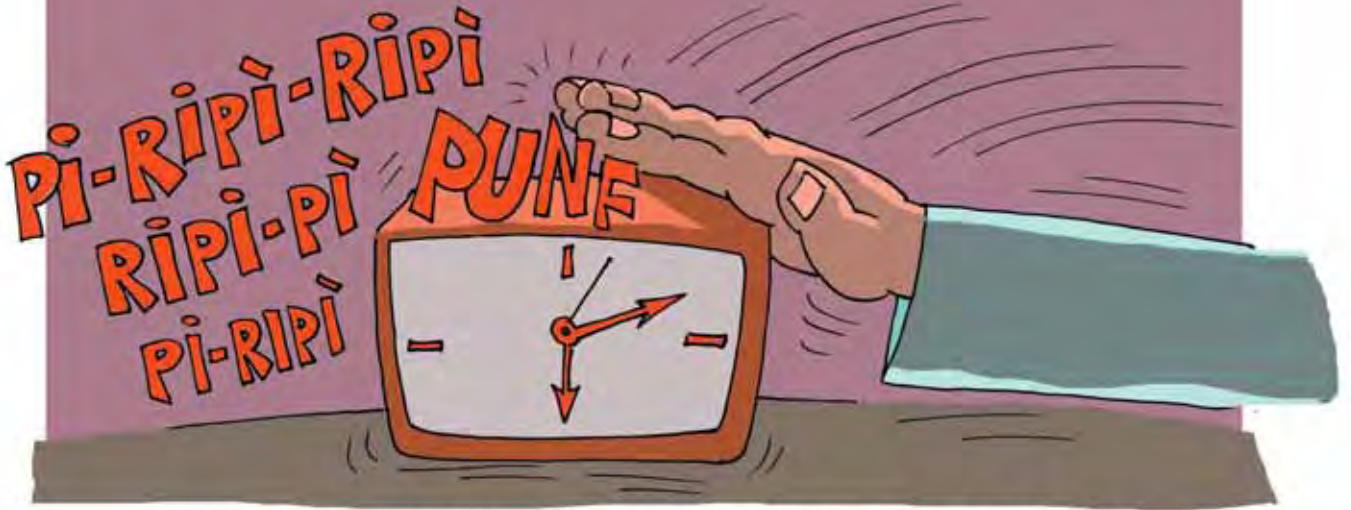
-- FORSE DEVO
RASSEGNA MI
ALLA NOTTE
... ..

-- MA QUANTO
DURERA' ?
... ..

-- CHISSA'
SE DAVVERO
FINIRA'
MAI..?!?



DOPO LA NOTTE ARRIVA IL GIORNO



UN NUOVO GIORNO SÌ...MA CHE GIORNO?



WATA CLISM!!



OK!!
NON HO
SOGNATO
E TRA 15 MINUTI
INIZIA IL
CONVEGNO...!

..ADESSO? CHE
CAZZO GLI RACCONTO
AI SOCI?!?



QUINDICI MINUTI DOPO..

NEL CORSO DI QUESTO CONVEGNO VEDRETE QUANTA GRINTA E DETERMINAZIONE IL GRUPPO HA MESSO IN CAMPO PER AIUTARVI E AIUTARCI A RISOLVERE QUESTO DIFFICILE MOMENTO..



--LA NOSTRA NON E' SOLIDARIETA' MA COMPETENZA..



TUTTAVIA

HO LA SENSAZIONE CHE IL POPOLO DEI DISTRIBUTORI SI STIA UN PO' SGRETOLANDO..NON E' QUESTO IL MOMENTO DI ARRENDERSI!!!



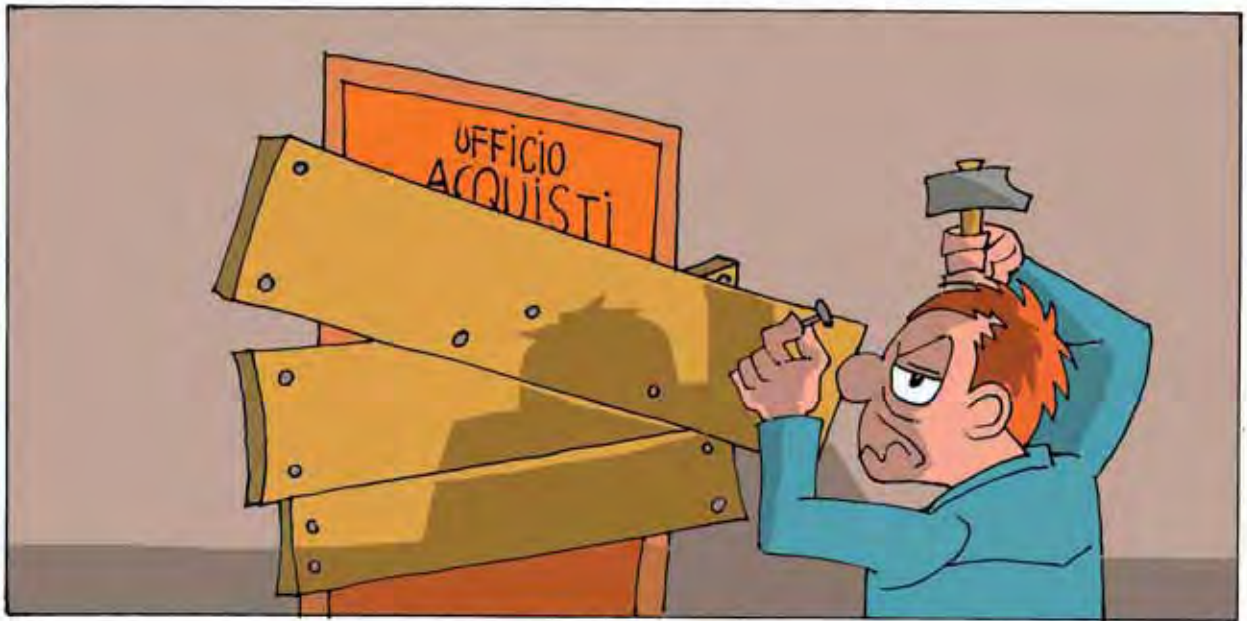
IN QUESTI MOMENTI DI CALMA PIATTA
ALL'INTERNO DELLE AZIENDE SI
SVILUPPA UNA SORTA DI AUTODIFESA



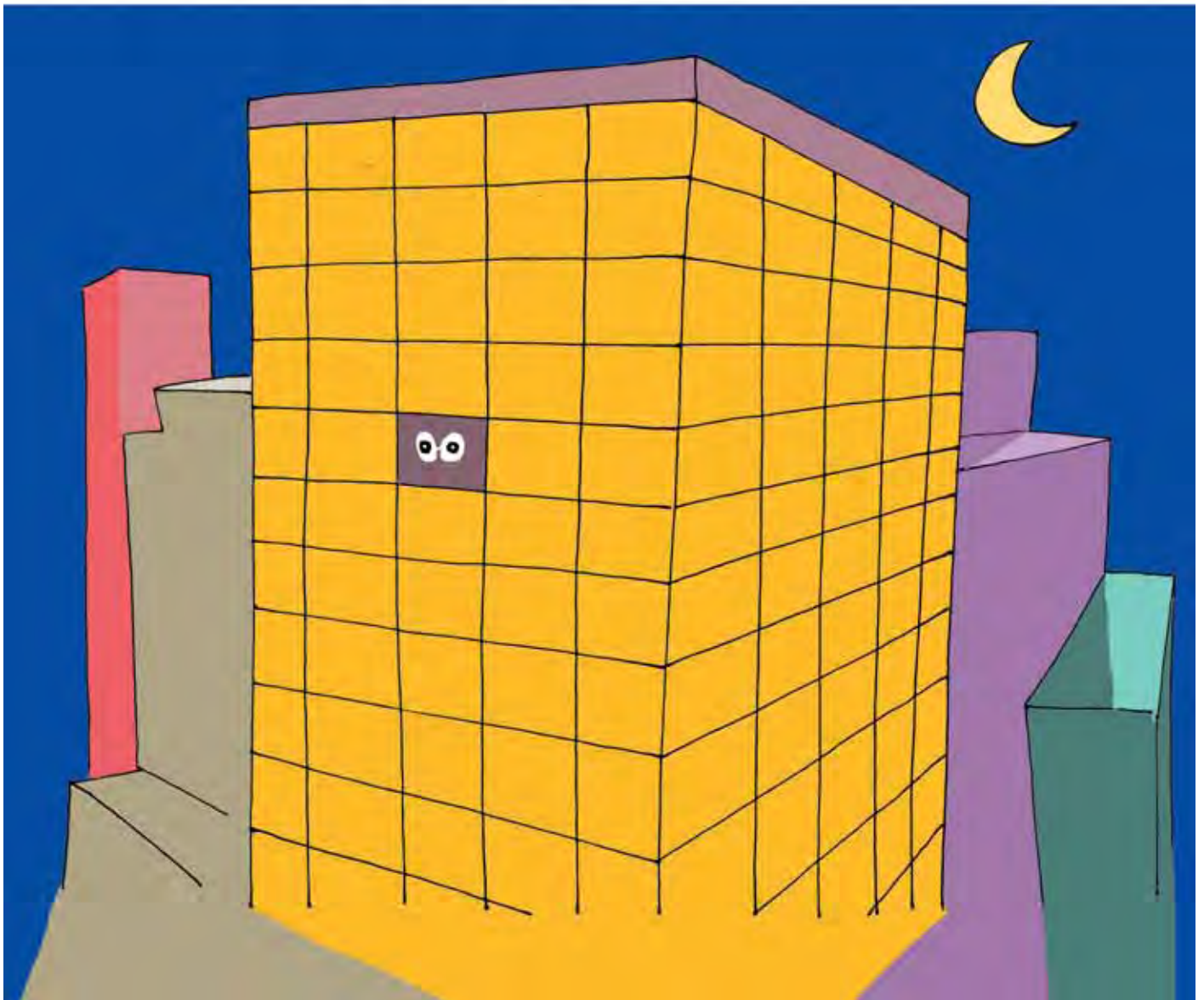
DELLA SERIE "MENO FACCIIO MENO FAREI"



LEH! QUI' BISOGNA REAGIRE!!!



NON POSSIAMO ASTENERCI! NON VOGLIAMO ESSERE
ESCLUSI DALLA DISTRIBUZIONE E DAL RAPPORTO CHE
CI UNISCE ALLA CLIENTELA!!!



BISOGNA AVERE LA SITUAZIONE SOTTO CONTROLLO:
CREATE UN DOSSIER

PER OGNI
COLLABORATORE

PER OGNI
VENDITORE

PER OGNI
BANCA

PORTATE IN PRIMO PIANO L'ECCELLENZA

SENZA
SOGNARE



**BASTA CON QUESTO PROTEGGERSI!!!
E' IL MOMENTO DI FARE DELLE SCELTE!**



SE SIAMO NUDI VESTIAMOCI!!!

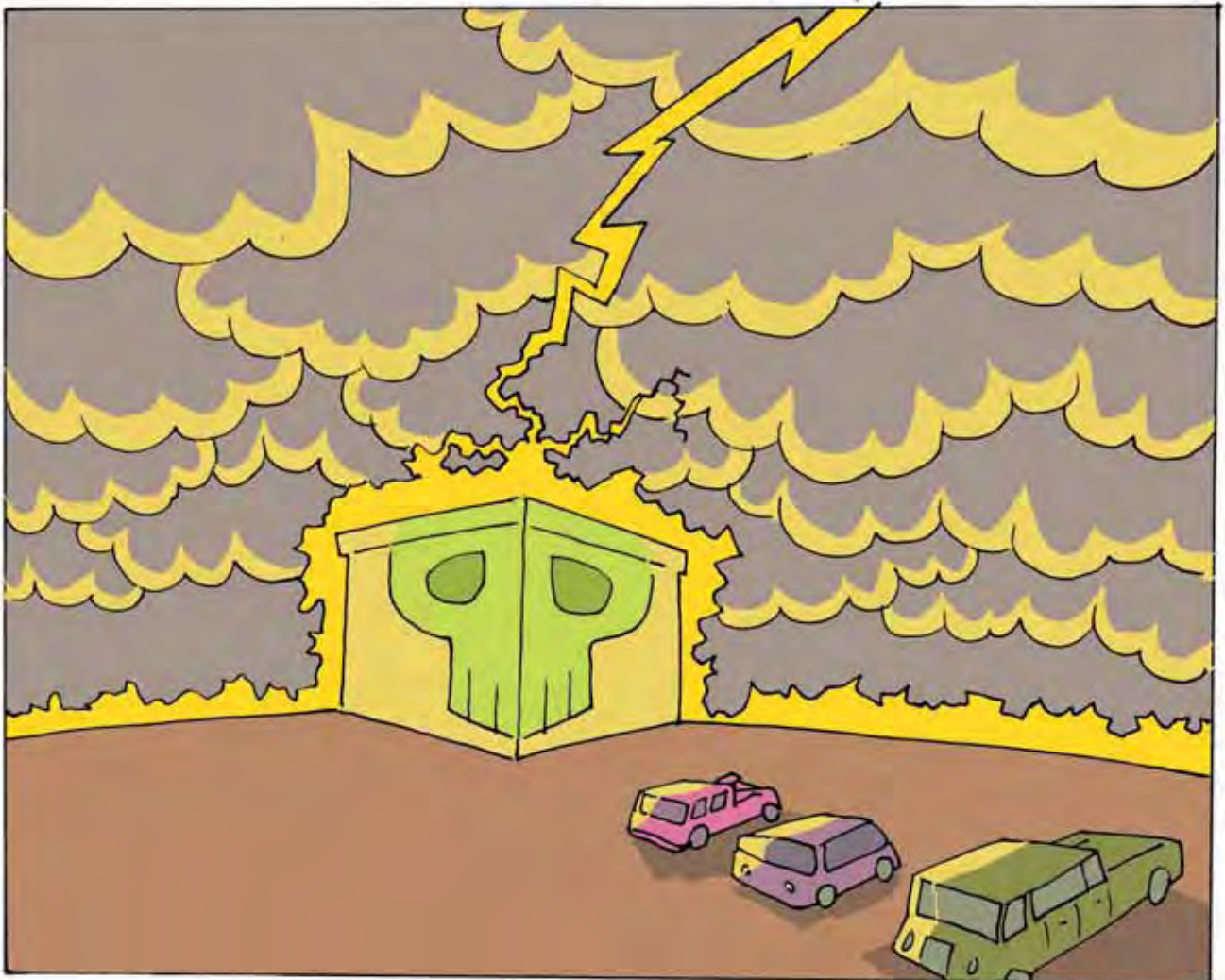


NON ASPETTIAMO AIUTI DALLO STATO O DALLE
BANCHE..HANNO ALTRO A CHI PENSARE

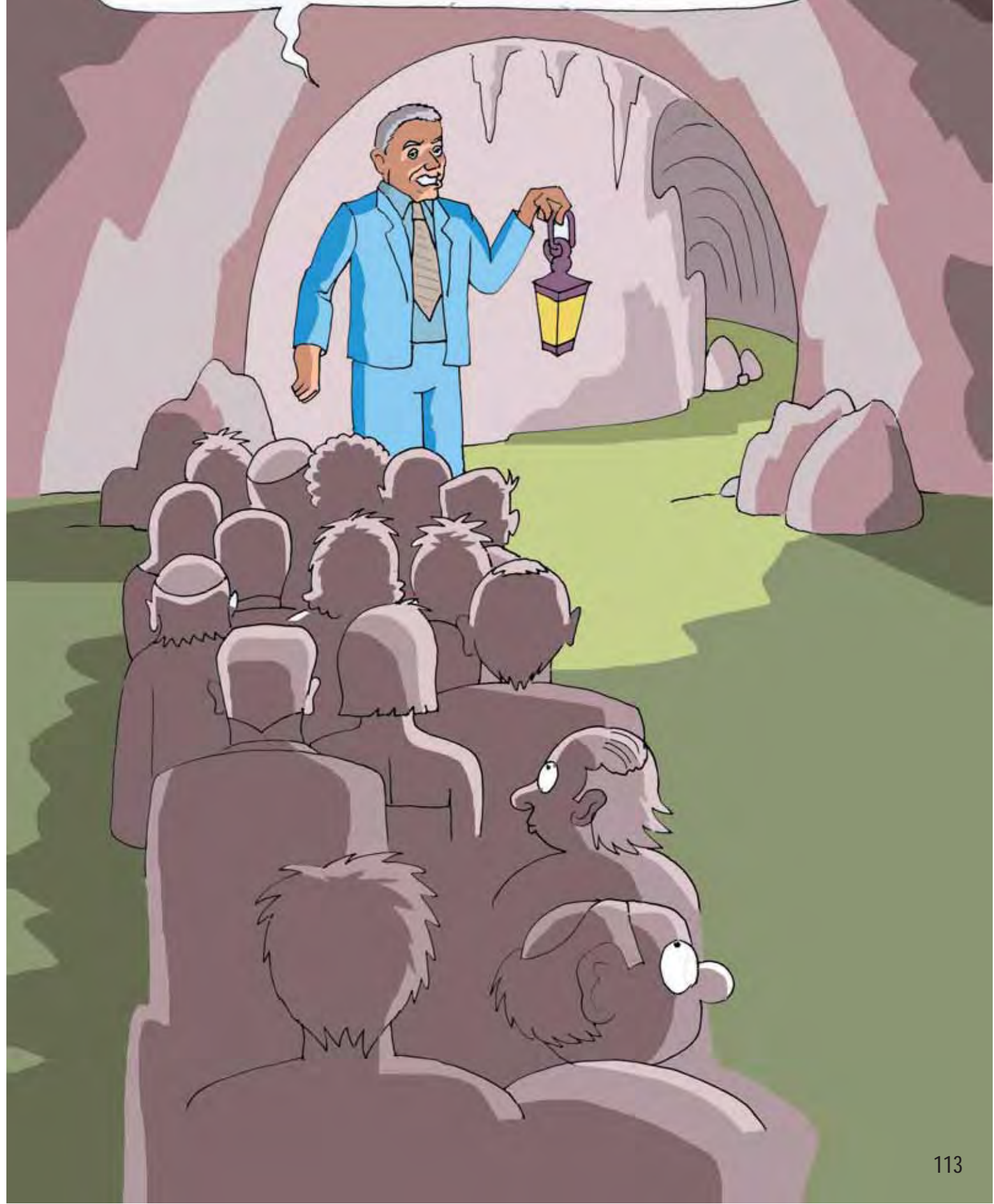


NEI
PRIMI 5 MESI
LE ENTRATE
ERARIALI SONO
CALATE DI
PERCENTUALI
A DUE CIFRE

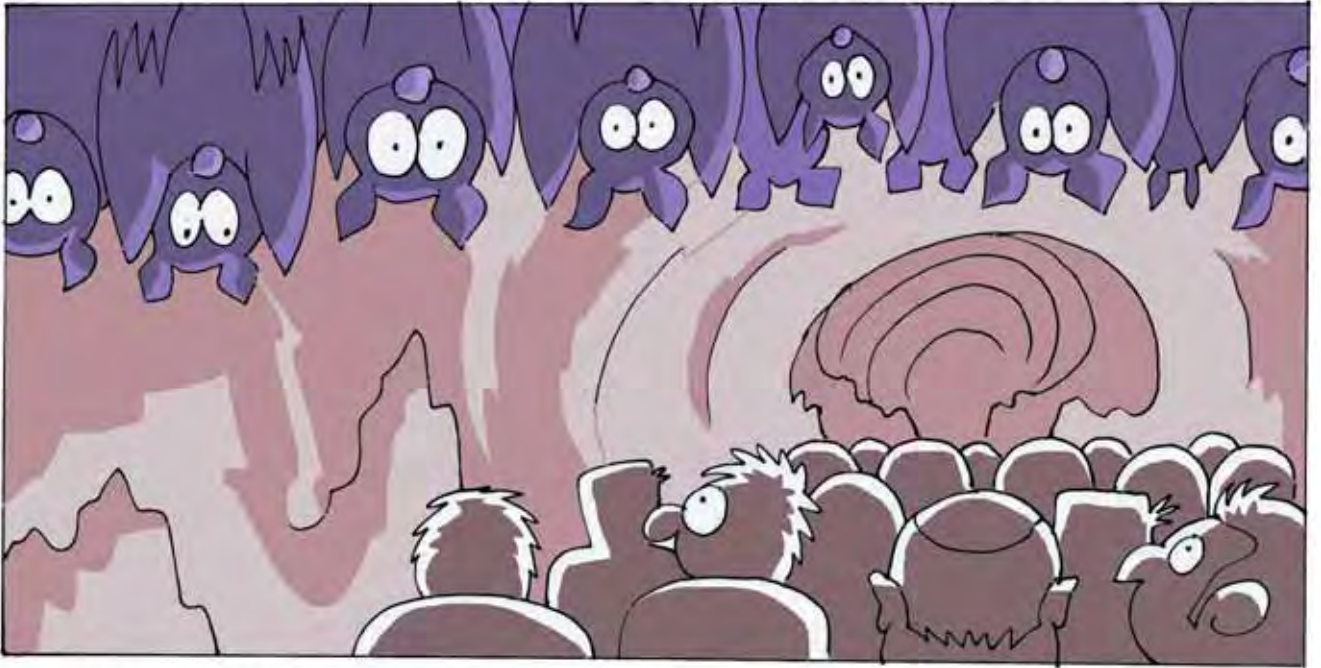
TUTTO QUESTO SI RIPERCHOTERA' CON NUOVE TASSE
ANCHE SULLE AZIENDE CHE NON GLADAGNANO..



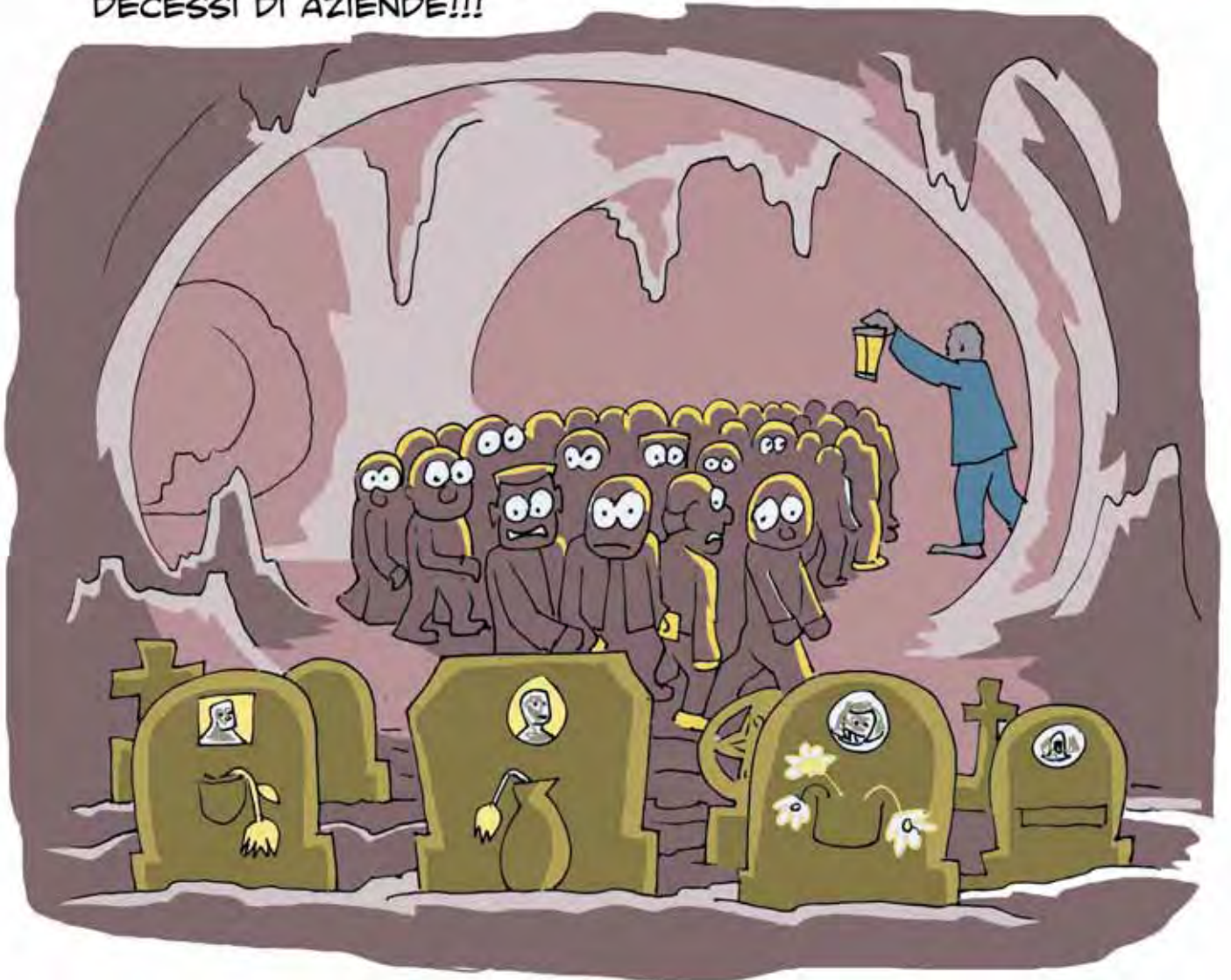
E' IN QUESTO VORTICE PERICOLOSO..IN QUESTO SHOW
SENZA APPLAUSI CHE VOGLIO ANALIZZARE CON VOI
LA LUNGA GALLERIA DEL MERCATO I.T.S.



NON VOGLIO DILUNGARMI SU QUANTO ABBIAMO SOFFERTO
IN QUESTI MESI CHE SONO STATI DA PAURA..



CHE HANNO VISTO REGISTRARE DEI VERI E PROPRI
DECESSI DI AZIENDE!!!



ADESSO VI CITO DUE DATI STATISTICI CHE FANNO RABBRIVIDIRE...!

TOCCATI I
MARONI
NON SI SA
MAI
!!



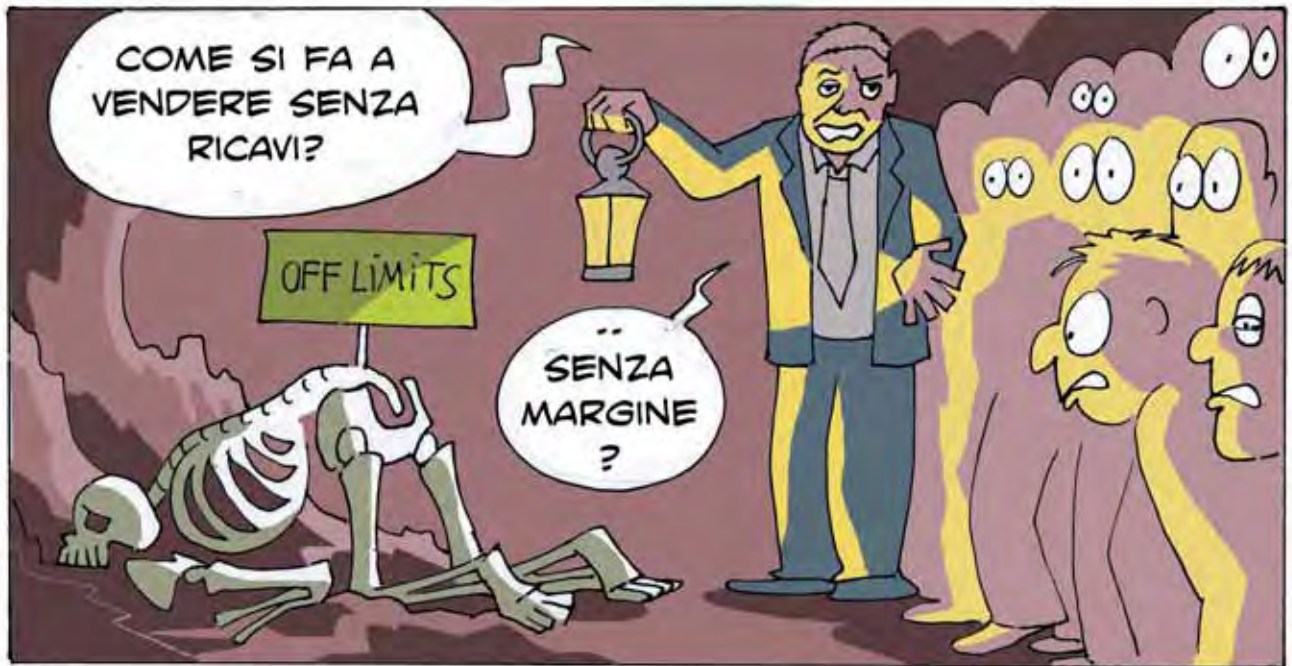
IL CONSUMO PROCAPITE NEL MERCATO I.T.S. ITALIA
NEL 2007-08 ERA CIRCA 270 EURO PER ABITANTE..

NEL PRIMO QUADRIMESTRE
2009 E' SCESO A
180 EURO!



NON OSO IMMAGINARE QUALI SONO
I RISULTATI DI QUESTI ULTIMI MESI!!

DA QUI LA REAZIONE DI TUTTO IL MERCATO DELLA
DISTRIBUZIONE CHE HA PORTATO AD APPLICARE SCONTI
E PREZZI NETTI CHE NON HANNO NULLA A CHE FARE
CON I LISTINI UFFICIALI DEI PRODUTTORI ED I PREZZI
CORRETTI DI MERCATO



..GUARDATE QUA CHE ROBA!!!



MA OGGI ORMAI
NON CI SI
MERAVIGLIA PIU'
DI NIENTE..

SI'..SIAMO ABITHATI
A QUESTA SITHAZIONE



IL MERCATO SI E' TALMENTE SFASCIATO CHE I DIRITTI
ACQUISITI IN ANNI DI DURO LAVORO SONO ANDATI IN FUMO

SEE
BRAVI!

FORTUNA CHE
C'E SEMPRE IL
COGLIONE
CHE CI LASCIA
LA MANCIA..



MA LA VIA D'USCITA C'E':



NOI DEL GRUPPO, INSIEME AD ALTRI OPERATORI DEL SETTORE E FERMO RESTANDO LA LIBERA CONCORRENZA NEL RISPETTO DELL'ANTITRUST, STIAMO CERCANDO UNA NUOVA ETICA CONTRO GLI ABUSI DI MERCATO



INTANTO MONITORARE LA SITUAZIONE E MAGARI ACCILIFFARE QUALCHE IRRIDUCIBILE FANATICO DELLO SCONTO

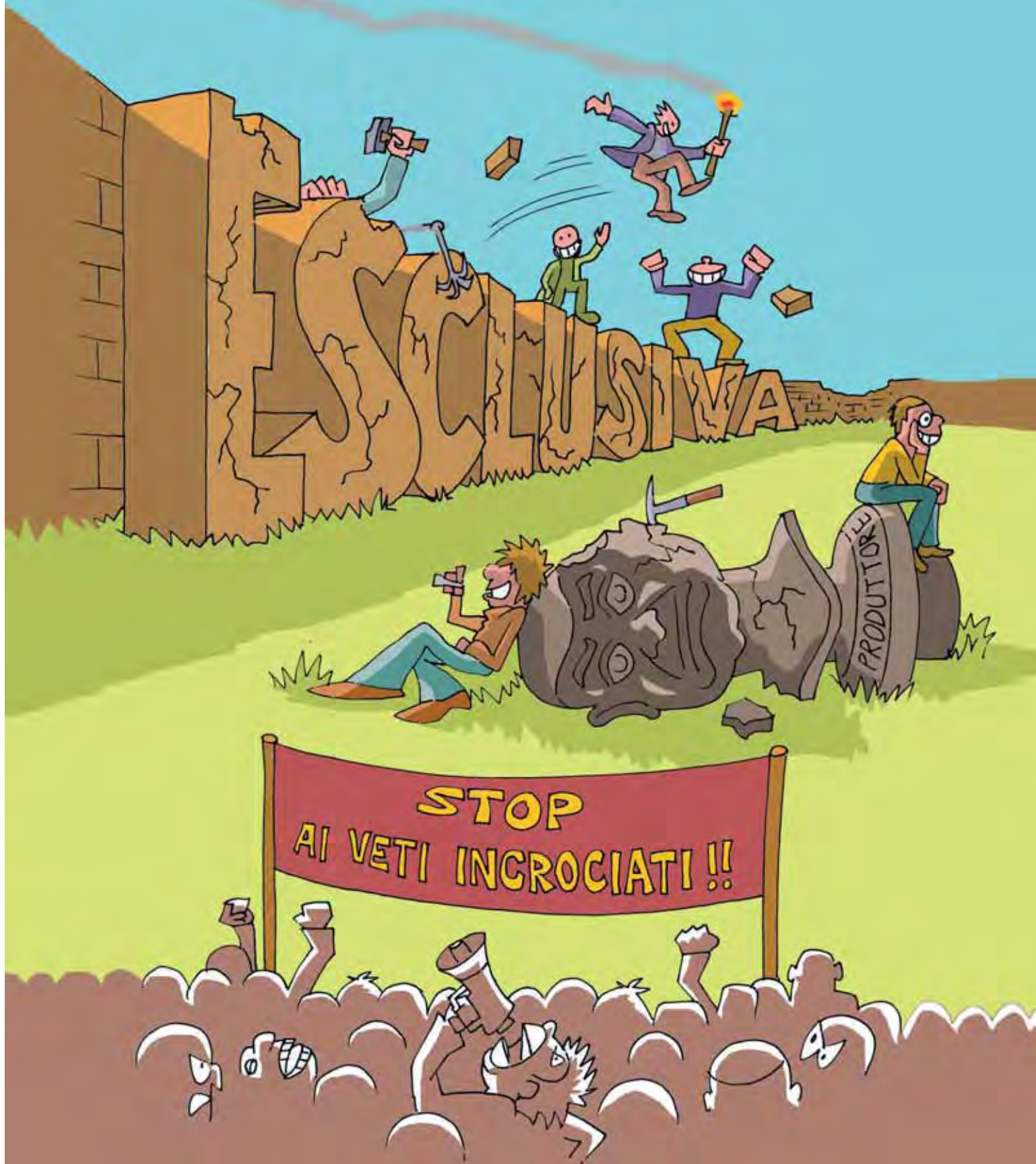


INTANTO UNA BUONA NOTIZIA STA NEL FATTO CHE
QUESTI PROBLEMI LI ABBIAMO TUTTI, COMPRESO
IL NOSTRO DIRIMPETTAIO CONCORRENTE CHE HA
DECISO DI METTERE FINE AI DISSAPORI ACCUMULATI
NEGLI ANNI



UN EVENTO CHE HA FATTO LIEVITARE
LE DOMANDE DI ADESIONE AL GRUPPO

E' CROLLATA L'IDEOLOGIA DELL'..



QUELLO CHE CI INTERESSA ORA E' IL COMPORTAMENTO
GLOBALE DEL DISTRIBUTORE

QUELLO CHE
SERVE..

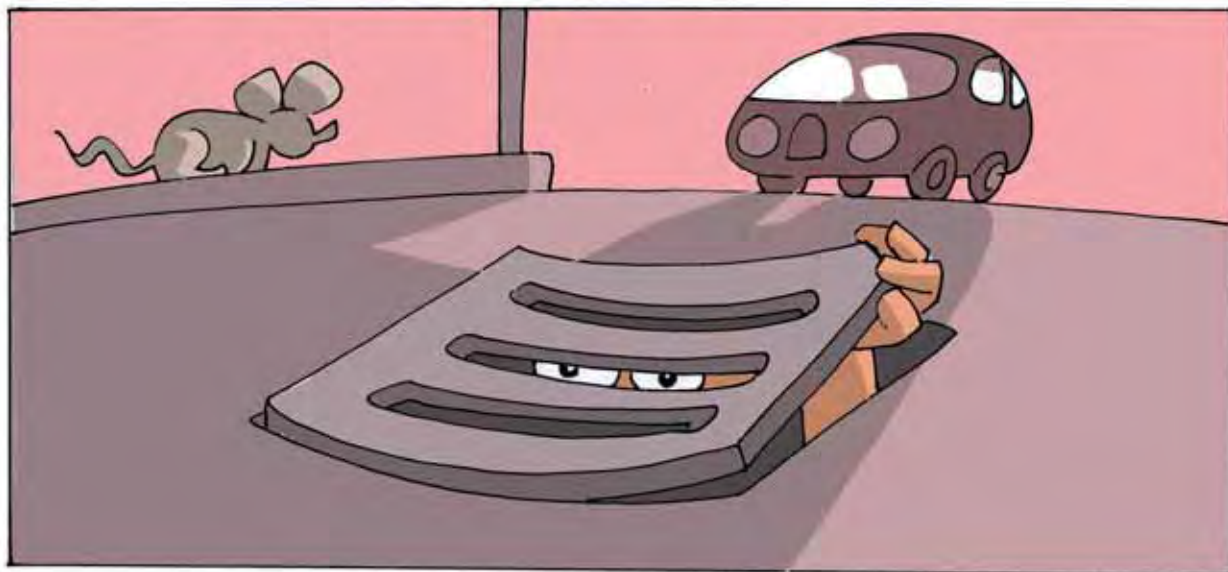


..E' UN PROGETTO CHE
ABBA OBIETTIVI
DEFINITI NEL TEMPO!!!

EVVAI CON LA OOLAAA



NON POSSIAMO ACCETTARE CHE LA CATEGORIA DEI
DISTRIBUTORI SIA DECLASSATA



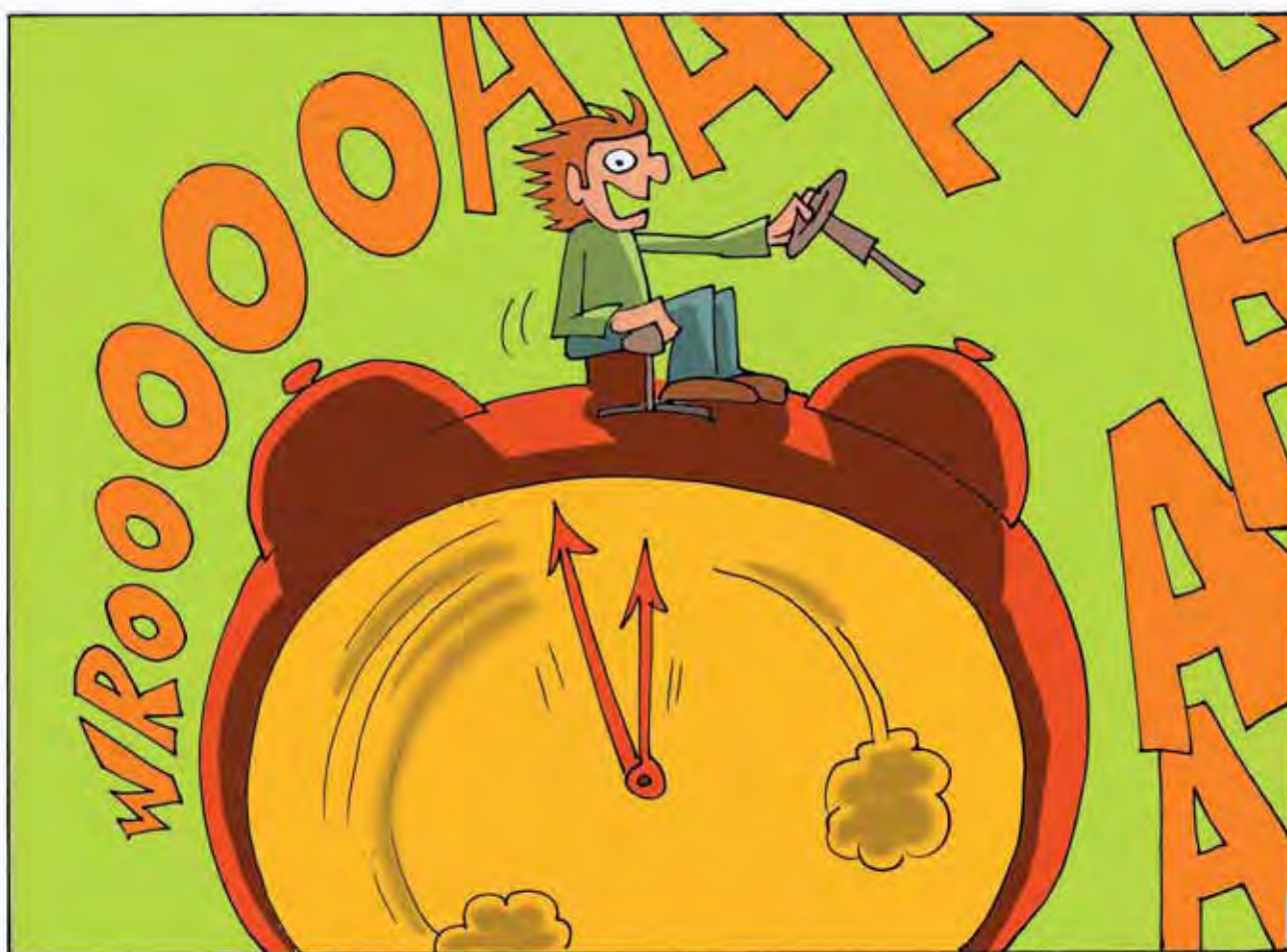
BASTA CON IL METTERSI A CACCIA DI RISPARMI
TAGLIANDO SELVAGGIAMENTE TUTTO SENZA REAGIRE
IN MODO PROGRAMMATO E SICURO!



DOBBIAMO PUNTARE SUI PRODOTTI DI NOSTRA COMPETENZA
SENZA ESSERE MESSI FUORI GIOCO



INVESTIRE NEL TEMPO RISPARMIANDO TEMPO



SE INTENDETE PIANGervi ADDOSSO
ECCOVI LA PACCA SULLE SPALLA..



SE PREFERITE INVECE DARE LA COLPA ALLE BANCHE
AI PRODUTTORI, ALLA CONCORRENZA, AL MERCATO..
SIETE ASSOLTI!



MA SE VOLETE DAVVERO ABBATTERE I MURI CHE
VI ISOLANO DAL MERCATO..



NON FATELO DA SOLI!

SI POSSONO CERCARE E TROVARE NEL GRUPPO
MOLTE DELLE SOLUZIONI PER LA CONDIVISIONE
DEI PROBLEMI



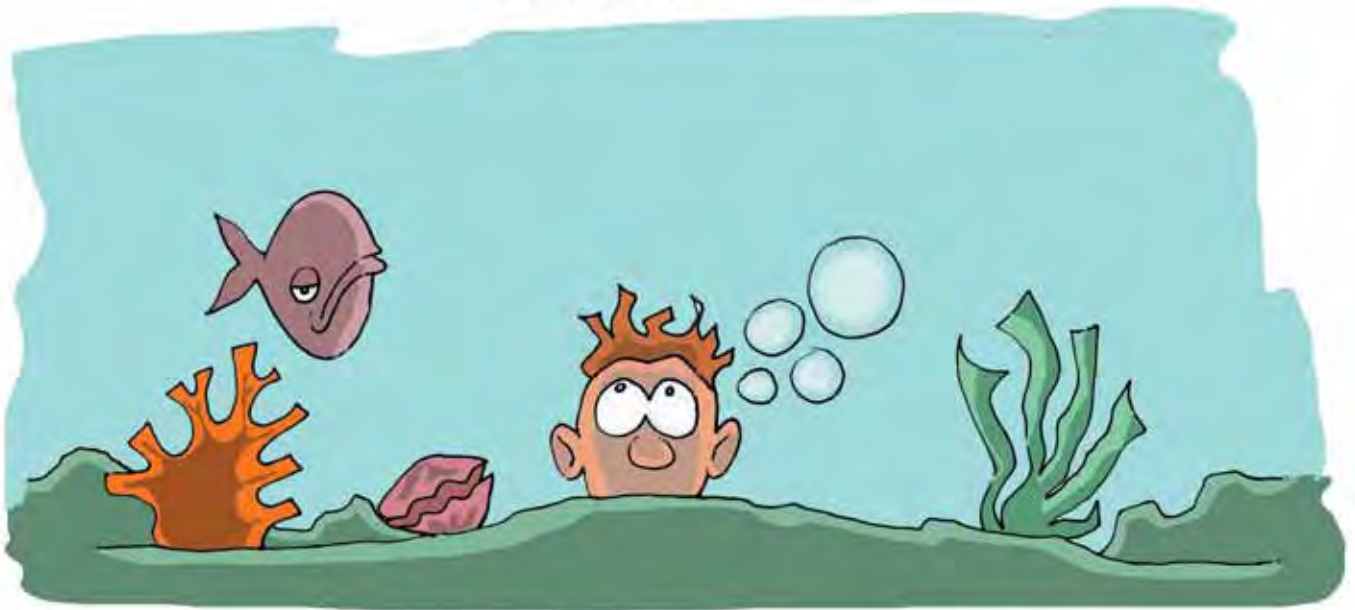
VIVIAMO E VIVETE UN RAPPORTO DIFFICILE CHE RENDE
A VOLTE IMPOSSIBILE METTERE IN PRATICA
UN'INTEGRAZIONE STRETTA FRA UN COMPROMESSO
E UN LIBERISMO ECONOMICO CHE VI STRINGE E
CI STRINGE ALL'ANGOLO



MA NON ARRIVA DA SOLA!!!



ANCHE SE SIAMO AL FONDO
DEL BARILE..



DOBBIAMO RITROVARE CREDIBILITA', SFIDANDO
SE NECESSARIO ANCHE LE LEGGI DELLA FISICA!



E' IL RIFIUTO ALLA SOLUZIONE
CHE RENDE GRASSO L'OBESO!!!

OPPURE:
"MAGRO
L'OFFESO"



AD ESEMPIO, SE UN ITALIANO SU DUE E' COLPITO
DALLA CRISI ED HA TAGLIATO I SUOI CONSUMI
DAL 20% AL 50% COSA FACCIAMO?

A



B

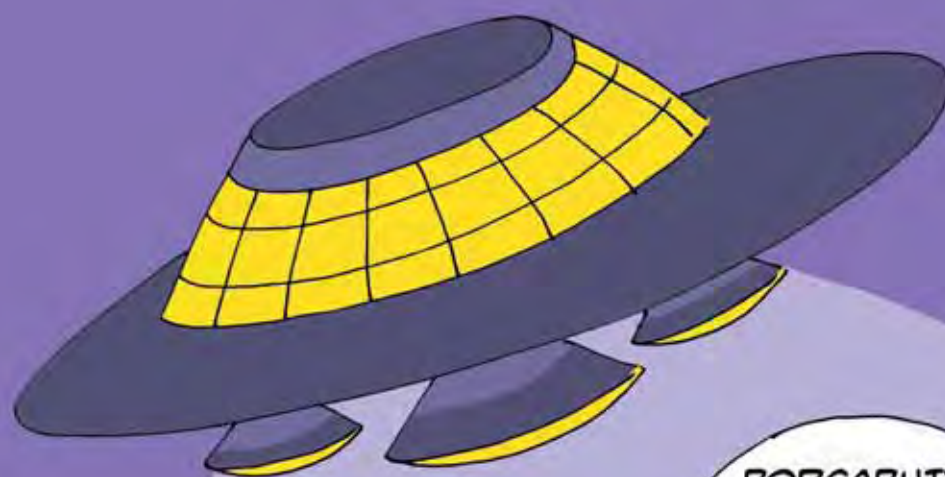
INDAGO SU DOVE-COME-QUANDO
SPENDE QUEL TOT..CERTAMENTE
SARA' PIU' CALTO, MA COMUNQUE
COMPRA ANCORA!



NON DOVETE PENSARE SOLO IN MODO TRADIZIONALE
MA PIUTTOSTO DISTRIBUIRE CON BASSI RISCHI



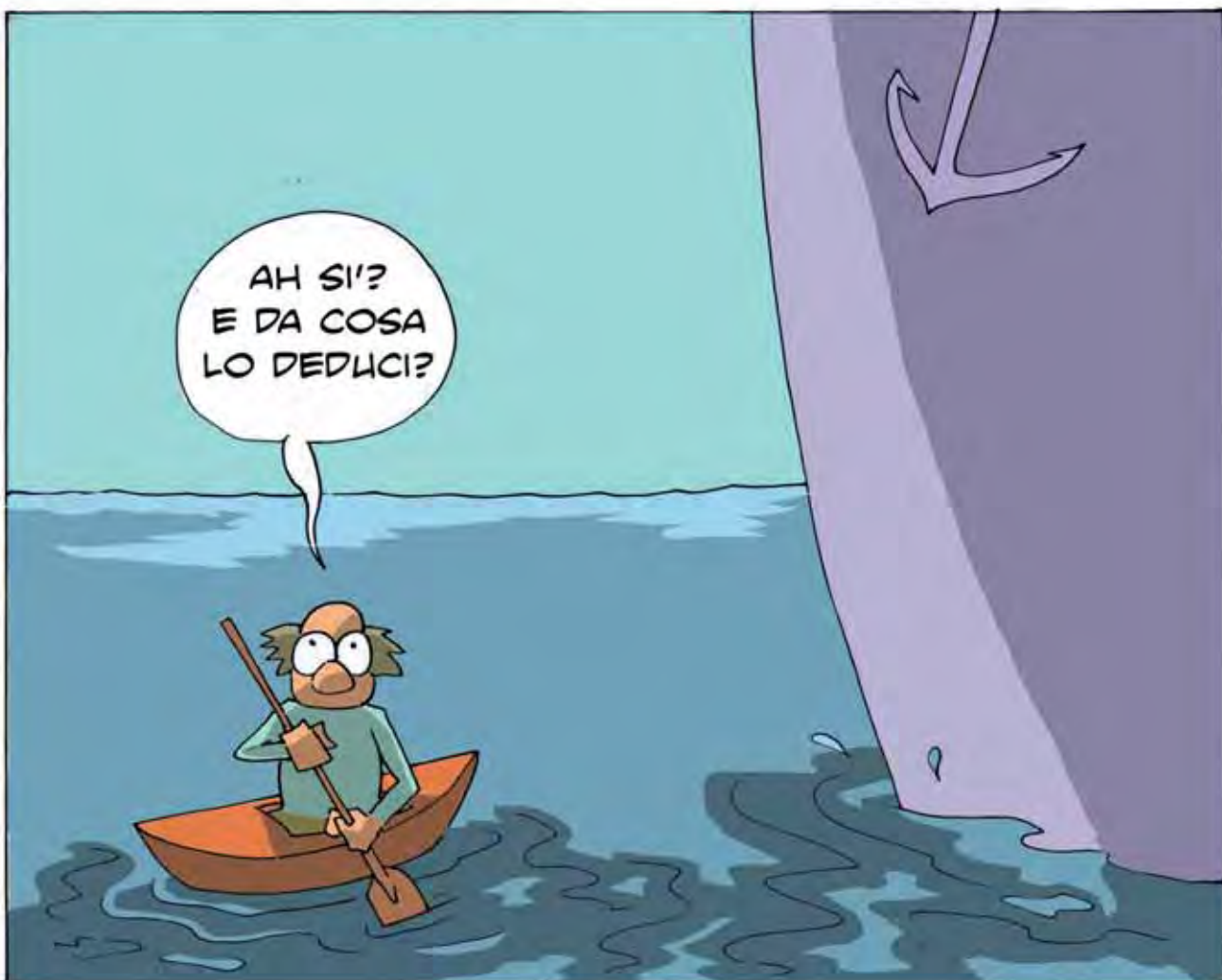
RESPINGERE LE AGGRESSIONI CHE GIORNALMENTE SUBITE
DAI NOSTRI CONCORRENTI LOCALI ANALIZZANDO E
NEUTRALIZZANDO LE LORO STRATEGIE
INTRODUCENDO TUTTI I NUOVI PLUS
CHE IL GRUPPO VI OFFRE



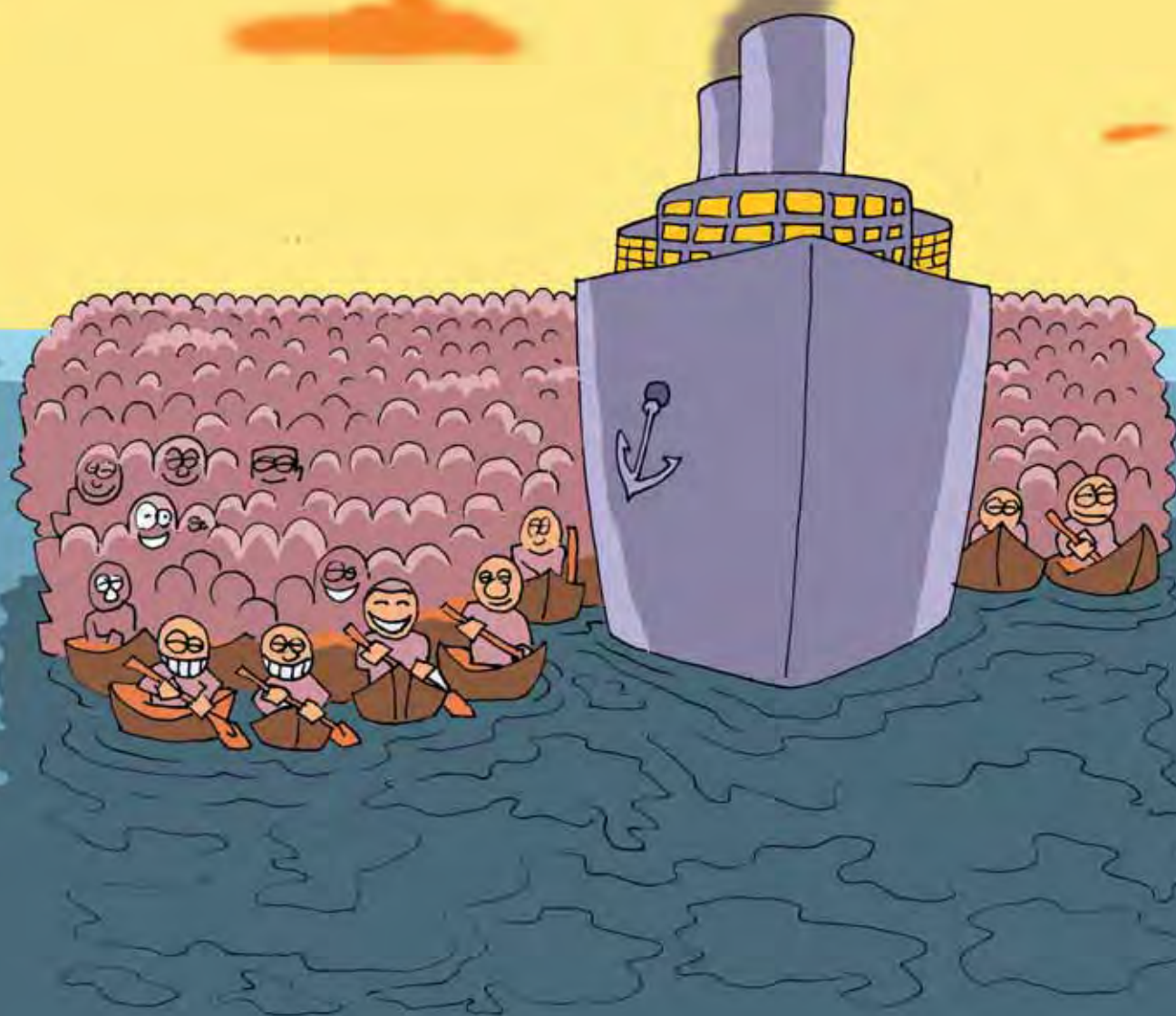
PORCAPUTT..
ANCORA
QUEI MALEDETTI
DEL GRUPPO
CON IL
MAGAZZINO
VOLANTE



NESSUNO DI VOI E' PIU' PICCOLO DI UN BIG ITALIANO DELLA DISTRIBUZIONE



LA SOMMA DEI FATTURATI CHE VOI
ESPRIMETE E' NETTAMENTE SUPERIORE
AL **PRIMO DELLA CLASSE**



**IL MERCATO CAMBIA PELLE?
CAMBIATELA ANCHE
VOI!!!**



TAGLIATE I COSTI?

BRAVI!!

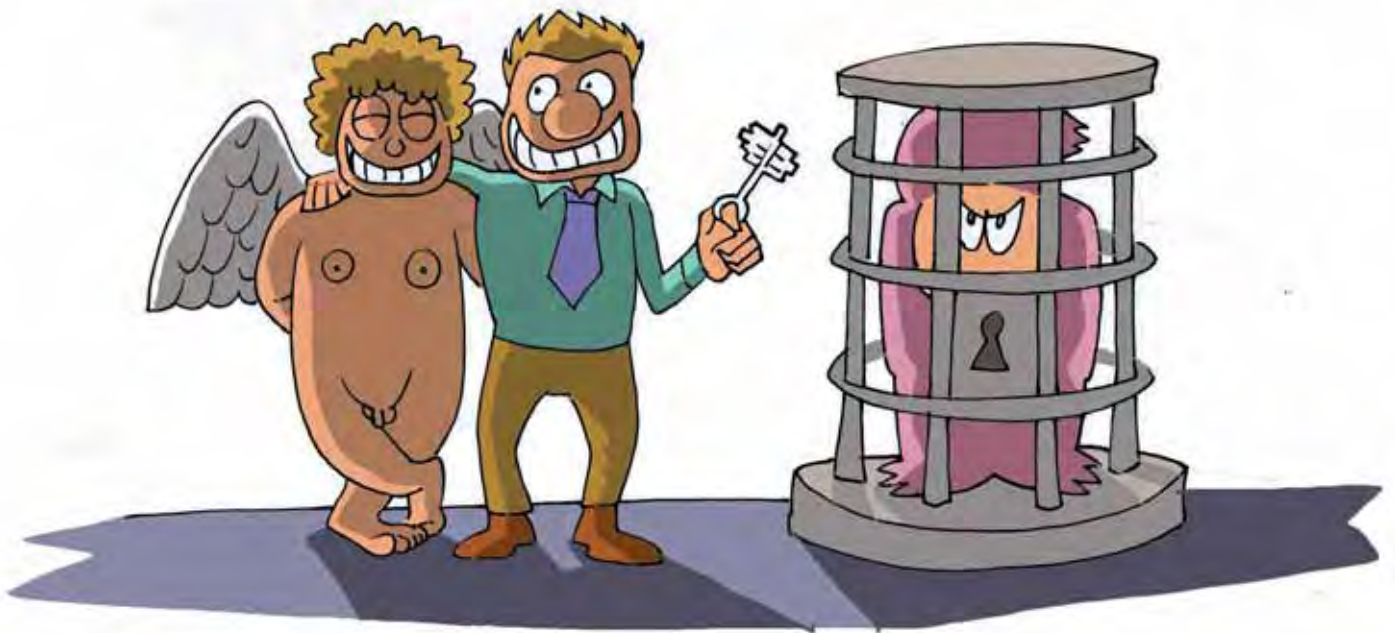


MA QUELLO CHE TAGLIATE IN PIU'

REINVESTITELO!



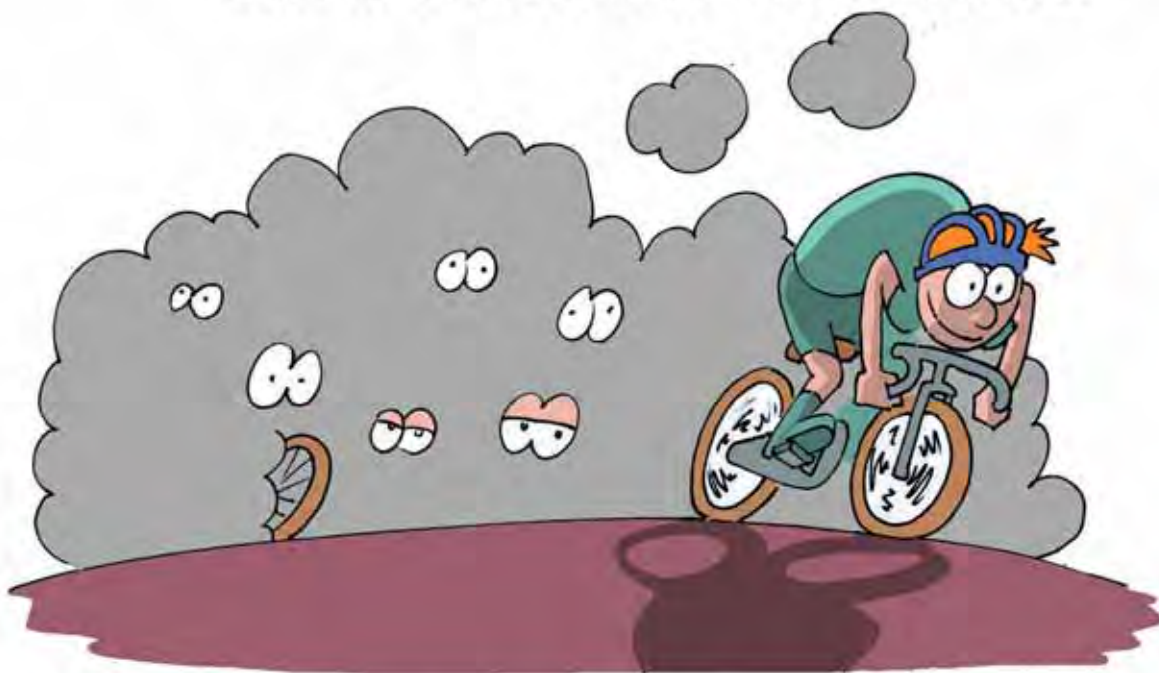
VOGLIAMO BENE AI GRANDI PRODUTTORI CHE CI FANNO
GHADAGNARE, NON AI FORNITORI CHE CI IMPOVERISCONO



.. E POI NON E' UNO SCANDALO VENDERE
AL PRIVATO, SE L'INSTALLATORE NON COMPRA



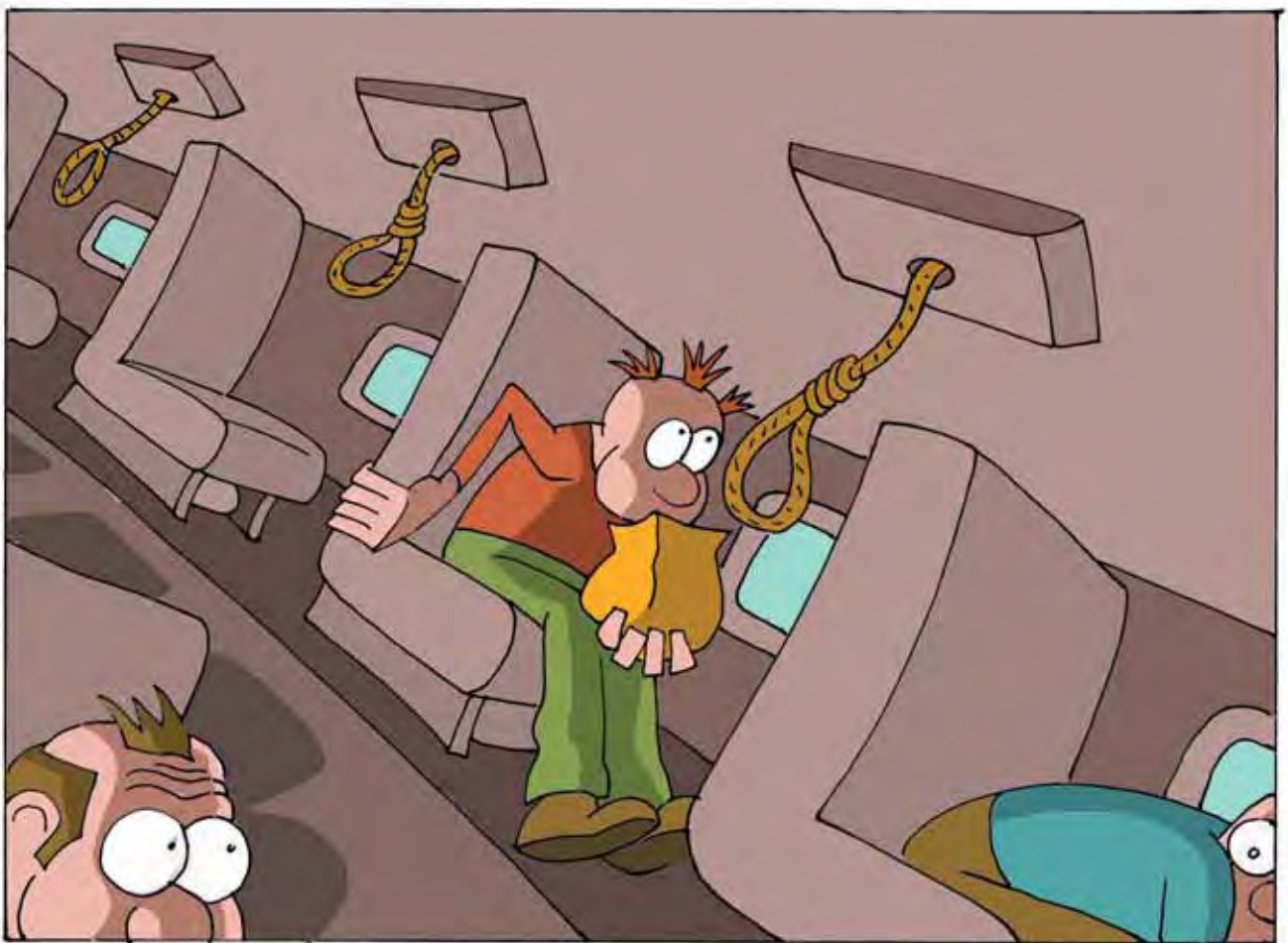
CERCATE DI MANTENERE L'INDIPENDENZA..



MA NON CERCATE SCAPPATOIE CHE COMPROMETTANO
LA VOSTRA PERFORMANCE



I MUTHI VANNO AVANTI..





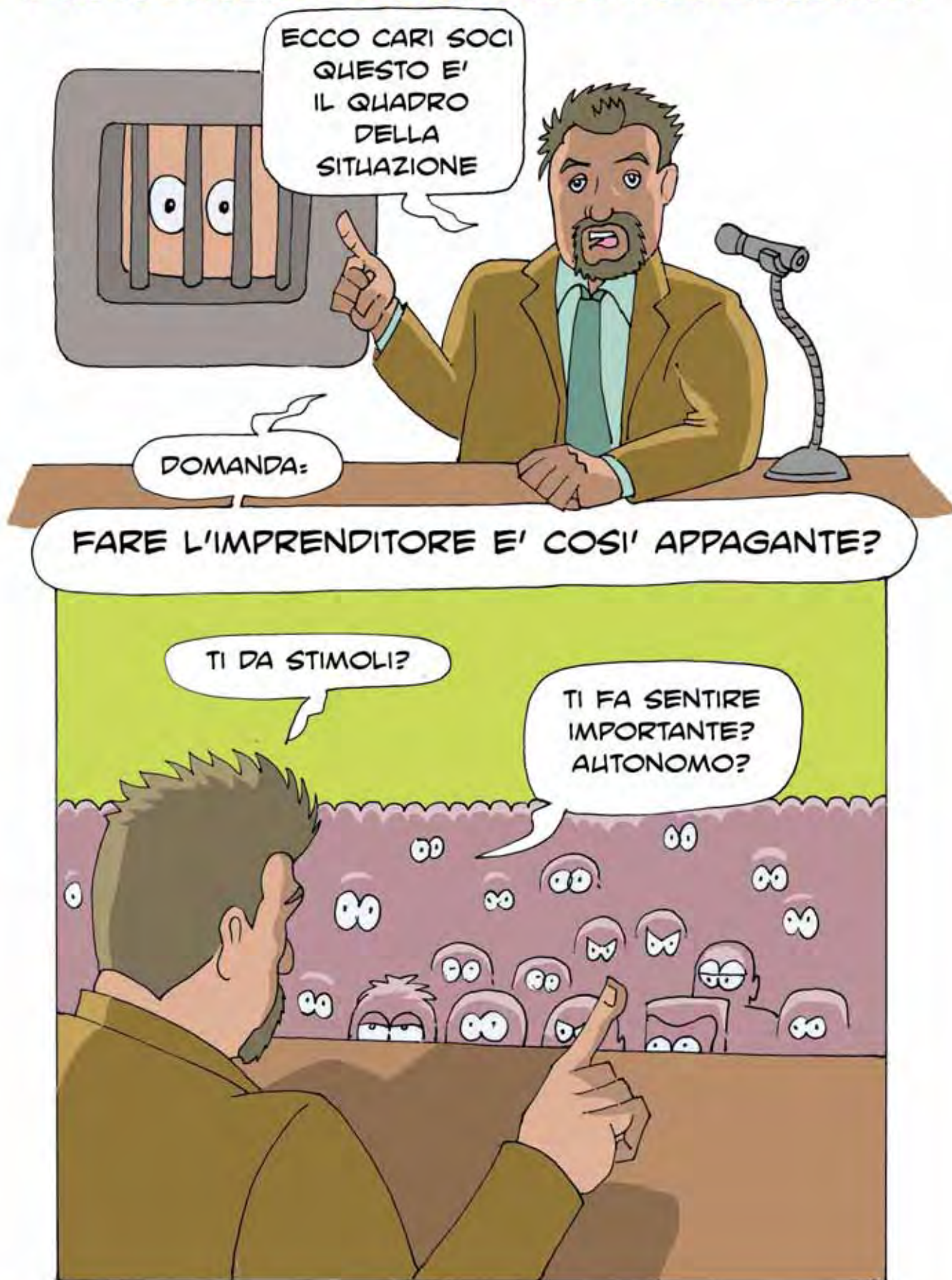
NON RIESCO A GUARDARE OLTRE
IL FINE MESE



E ONESTAMENTE
NON SO COME
FINIRA'



L'IMPREDITORE PRIGIONIERO DELLA PROPRIA AZIENDA



OPPURE
TI TOGLIE
IL SONNO?



ABBIAMO DETTO CHE SI FA PER IL POTERE
E ANCHE UN PO' PER I SOLDI..
E CI STA



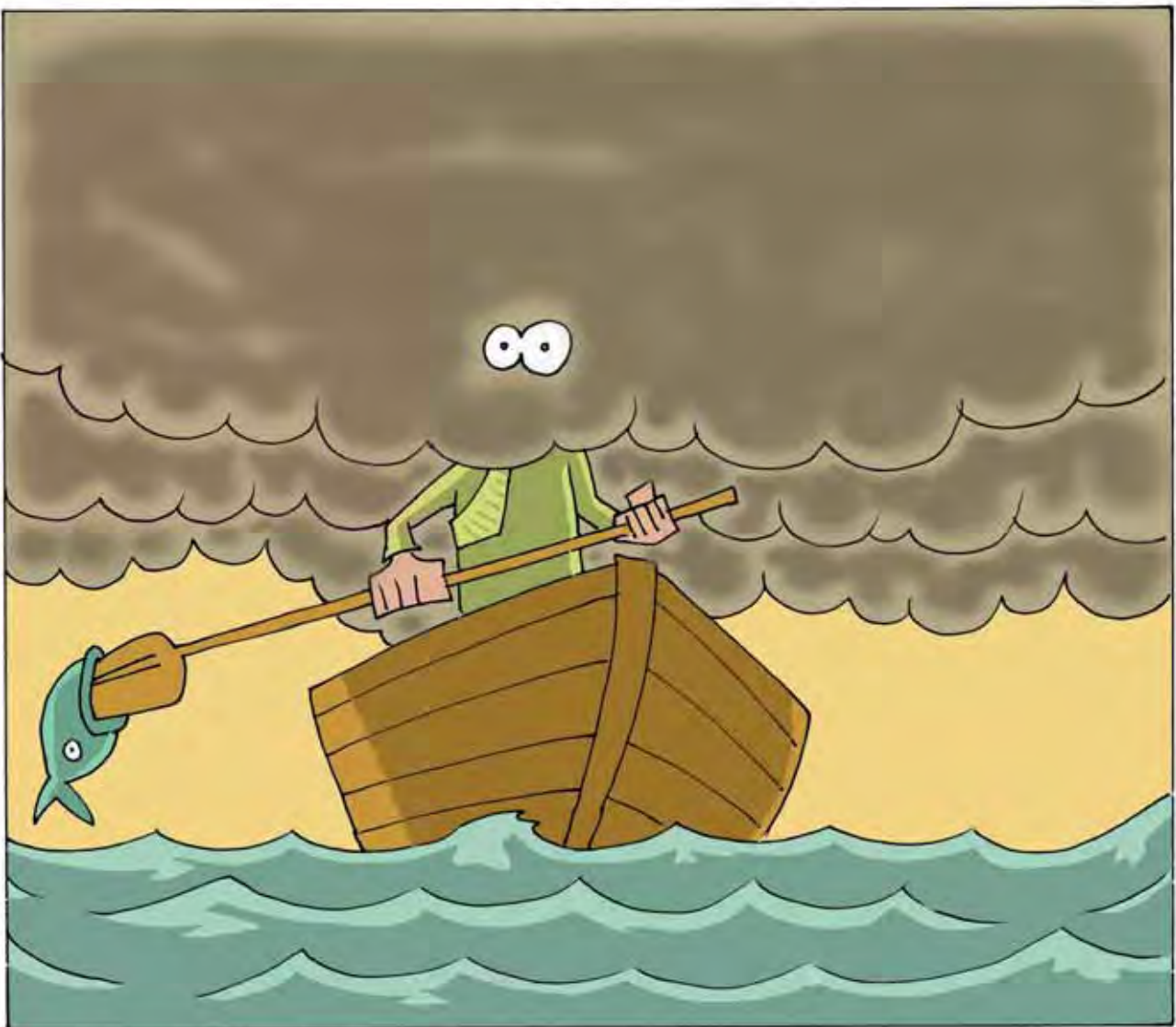
COME CI STA CHE PER QUALCHE ANNO NON
GHADAGNAMO O PERDIAMO UN PO'
DI DENARO



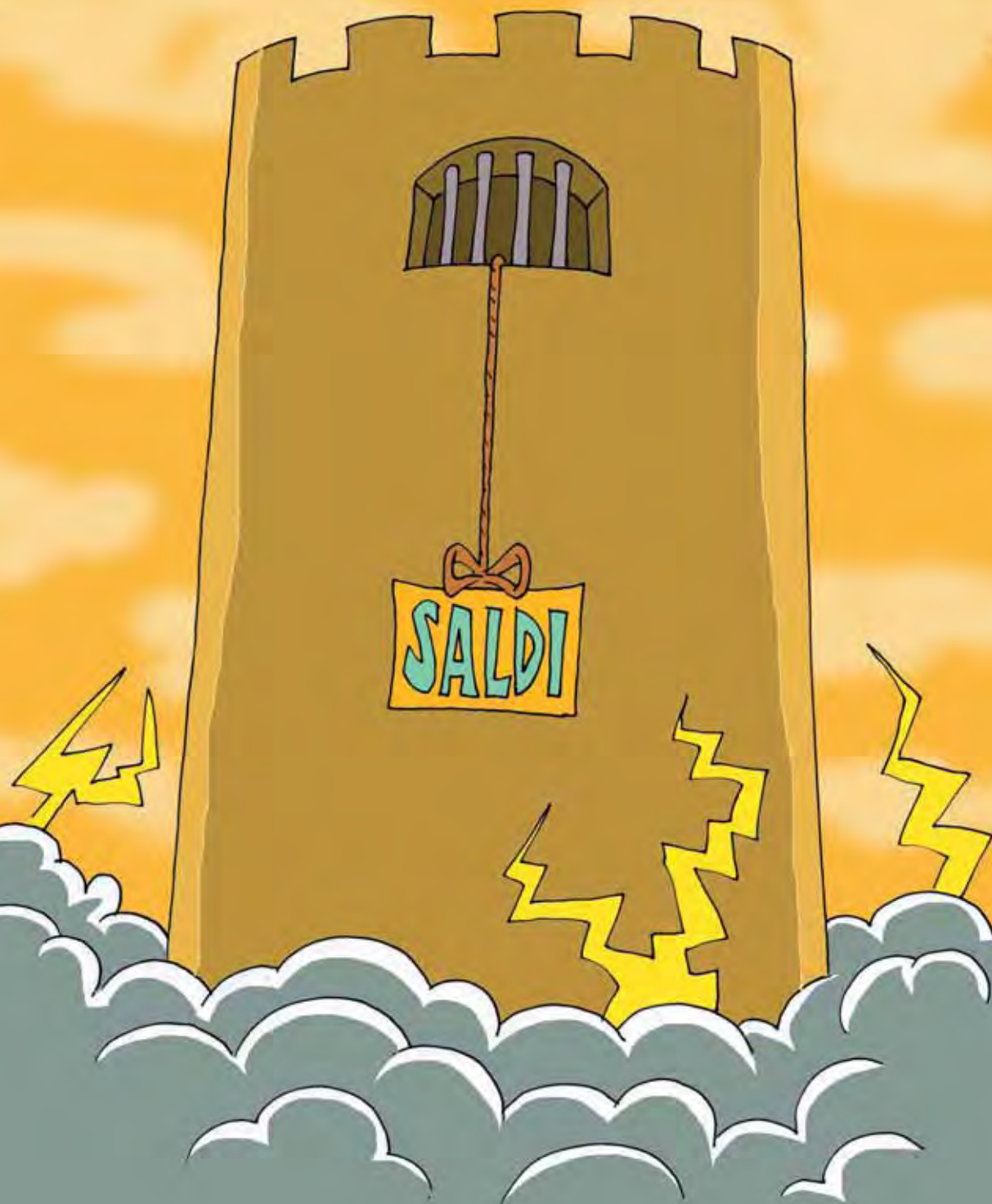
UNA VOLTA PARLAVAMO
DI INVESTIMENTI..



ORA CI TERRORIZZA NON AVERE LA CERTEZZA DEL
FUTURO



OGGI MOLTI IMPRENDITORI SE POTESSERO
VENDERE LA PROPRIA AZIENDA
LO FAREBBERO SUBITO



DIECI ANNI FA COMPRavamo AZIENDE DI
DISTRIBUZIONE, DANDO UN AVIAMENTO
DEL 20-25% SUL FATTURATO E NON
CE NE ERANO TANTE IN VENDITA..

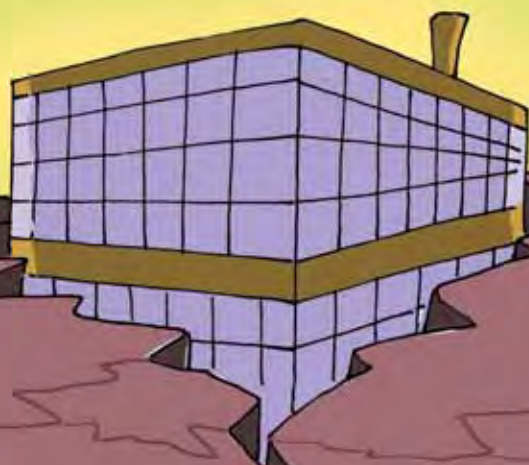


POI SONO ARRIVATI GLI ANGLOSASSONI CHE HANNO
COMINCIATO A PARLARE DI EBIT E DI EBITDA
MOLTIPLICANDOLO PER 3 - 5 VOLTE
CON IL RISULTATO DI NON INCASSARE NULLA DALLA PROPRIA AZIENDA



NEL PASSATO
OGNUNO DI NOI
SAPEVA
QUANTO AVREBBE
REALIZZATO SE
AVESSE
LIQUIDATO LA
PROPRIA
AZIENDA
E LA DOMANDA
C'ERA..

OGGI INVECE NON C'E' NESSUNA CERTEZZA
DELL'UTILE



L'IMPRONTA CHE DOBBIAMO E DOVRESTE DARE
PER LA MESSA IN SICUREZZA DELLE AZIENDE
DEVE COMINCIARE DA..

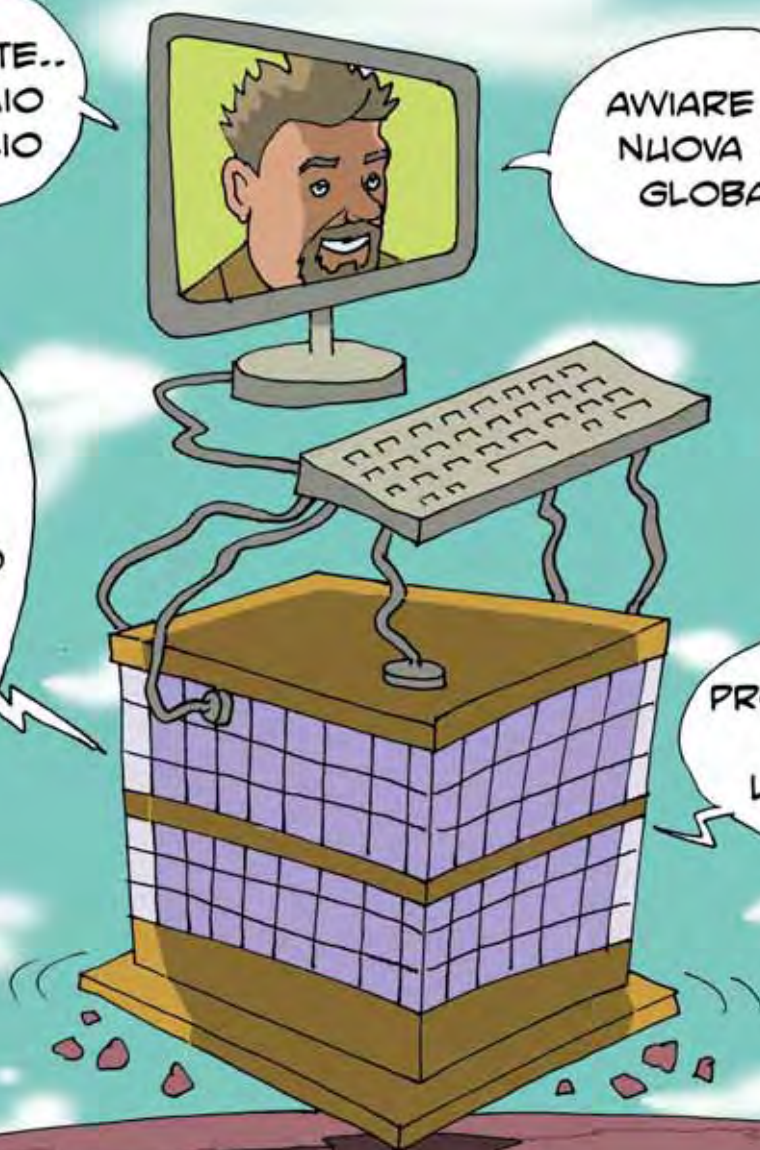
L'INFORMATICA!!!

LO SAPETE..
E' UN MIO
PUNTIGLIO

AVIARE UNA
NUOVA ERA
GLOBALE

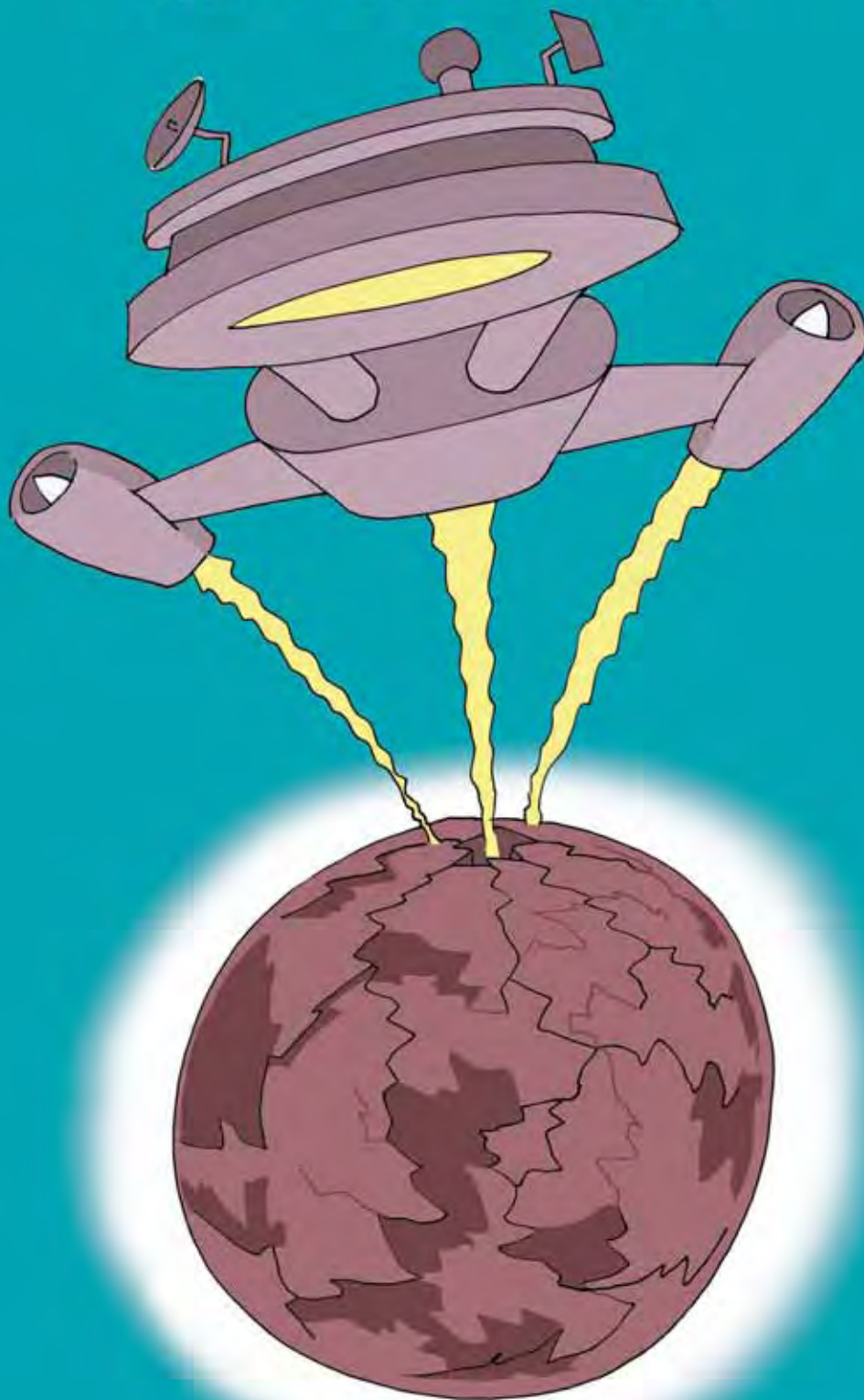
ATTIVARE
TUTTE LE
FUNZIONI
ALL'INTERNO
DELLA
DITTA

PROTEGGERE
LA
LIQUIDITA'



DOBBIAMO SCIUGLIERE I VECCHI SCHEMI
E COMINCIARE DAVVERO UNA

FUGA VERSO IL FUTURO!



A QUESTO PROPOSITO MOLTI DI VOI STANNO GIÀ
USANDO "SIRIO" NON SENZA DIFFICOLTÀ
PERCHÉ CAMBIARE PROGRAMMI SOFTWARE
NON È UN'IMPRESA FACILE



MA AVERE INTRODOTTO IL CONTROLLO DI
GESTIONE SERENO, PRECISO E
"LETALE PER I COSTI". HA GIÀ PORTATO
OTTIMI RISULTATI



QUALCUNO DI VOI HA GIÀ SPERIMENTATO
UN PICCO AL RIBASSO DEI COSTI, DOPO AVER
SCOPERTO DOVE SPENDEVA MALE I SOLDI



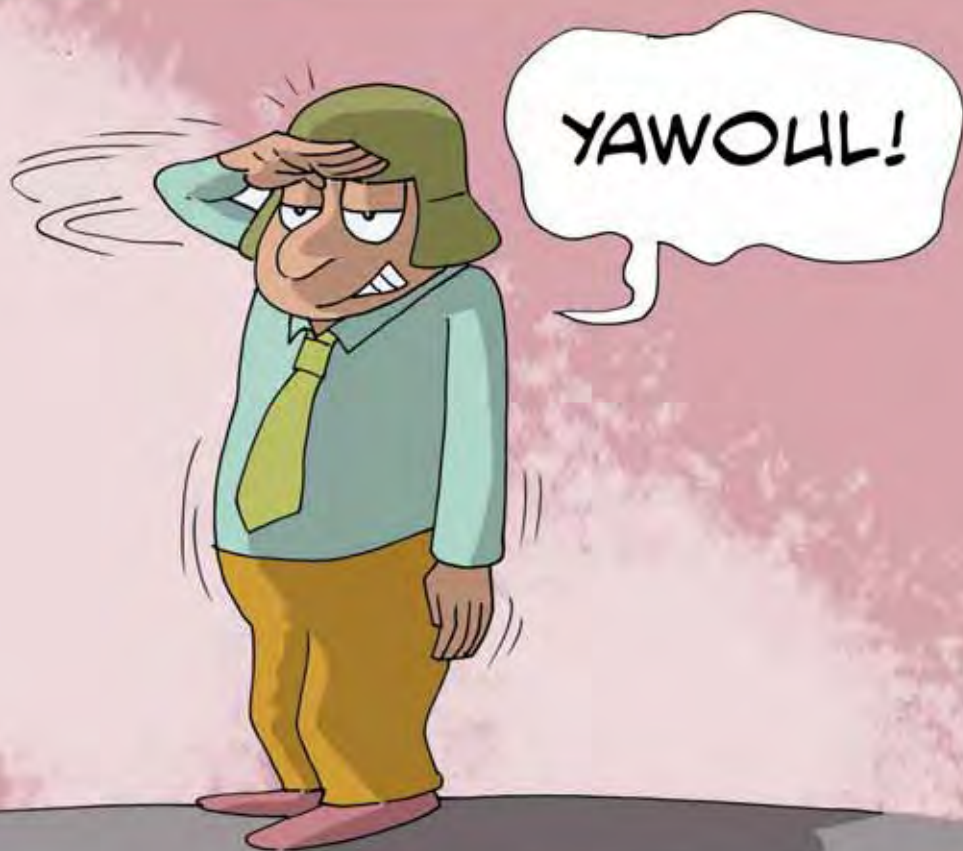
OGGI NON E' PIU POSSIBILE PROCEDERE
IN ORDINE SPARSO
SPENDERE O RISPARMIARE A SENSAZIONE



ANCHE PER QUESTO VI DICO DI DARE UN TAGLIO
AI VECCHI SCHEMI,
PER ESSERE LIBERI DI SCEGLIERE
IL VOSTRO FUTURO



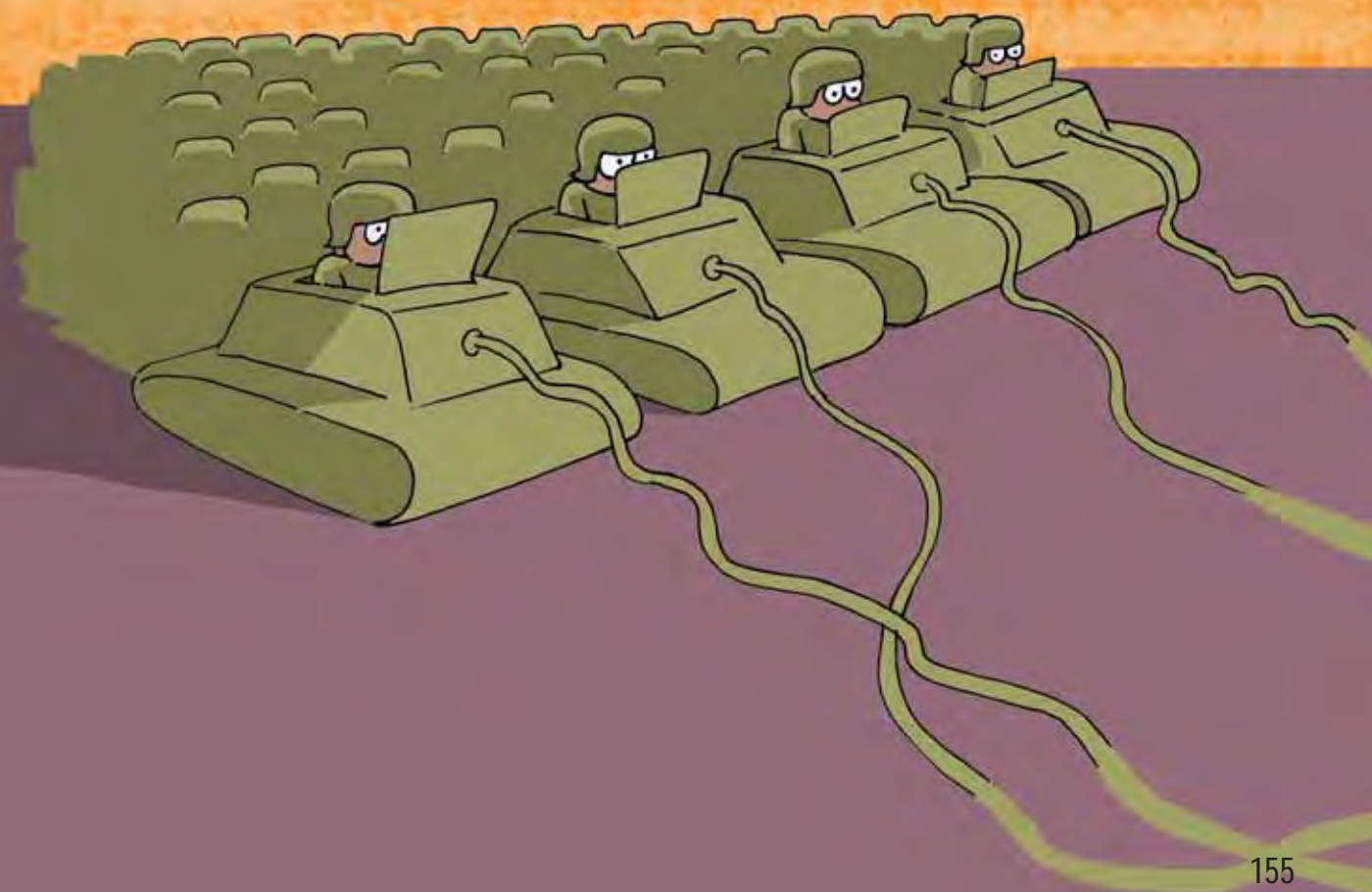
BADATE CHE NON SIAMO UN CONSORZIO DEI
PROBLEMI! VI CHIEDIAMO DI ESSERE DURI E
DECISI PER ESTRARRE IL MALE LA' DOVE LO RILEVATE



UN FOGLIO ELETTRONICO PER OGNI
SITUAZIONEN!



LA DIFESA E L'ATTACCO
PARTONO DAI VOSTRI COMPUTER!



SE NON LI ADOPERATE FATELI UTILIZZARE
AI VOSTRI COLLABORATORI



E' GRAZIE ALLE INFRASTRUTTURE DINAMICHE
CHE RICAVERETE RICCHEZZE INTERCONNESSE!!
E' LI CHE L'INFORMATICA PUO' FARE DAVVERO
LA DIFFERENZA!



**PARTIAMO
DAI COSTI FISSI E COSTI VARIABILI:**



OVVIAMENTE
PIU' I COSTI SONO
VARIABILI
PIU' UN'AZIENDA
FUNZIONA

E UN' AZIENDA CHE FUNZIONA SI DEVE
CONFRONTARE GIORNALMENTE CON DEI
PARAMETRI



QUALCHE ANNO FA BASTAVA AVERE
LA MERCE IN MAGAZZINO..



L'INFLAZIONE A DUE CIFRE, MAGARI
L'IMMOBILE DI PROPRIETA'...UN PO' DI NERO..
TUTTO MARCIAVA..

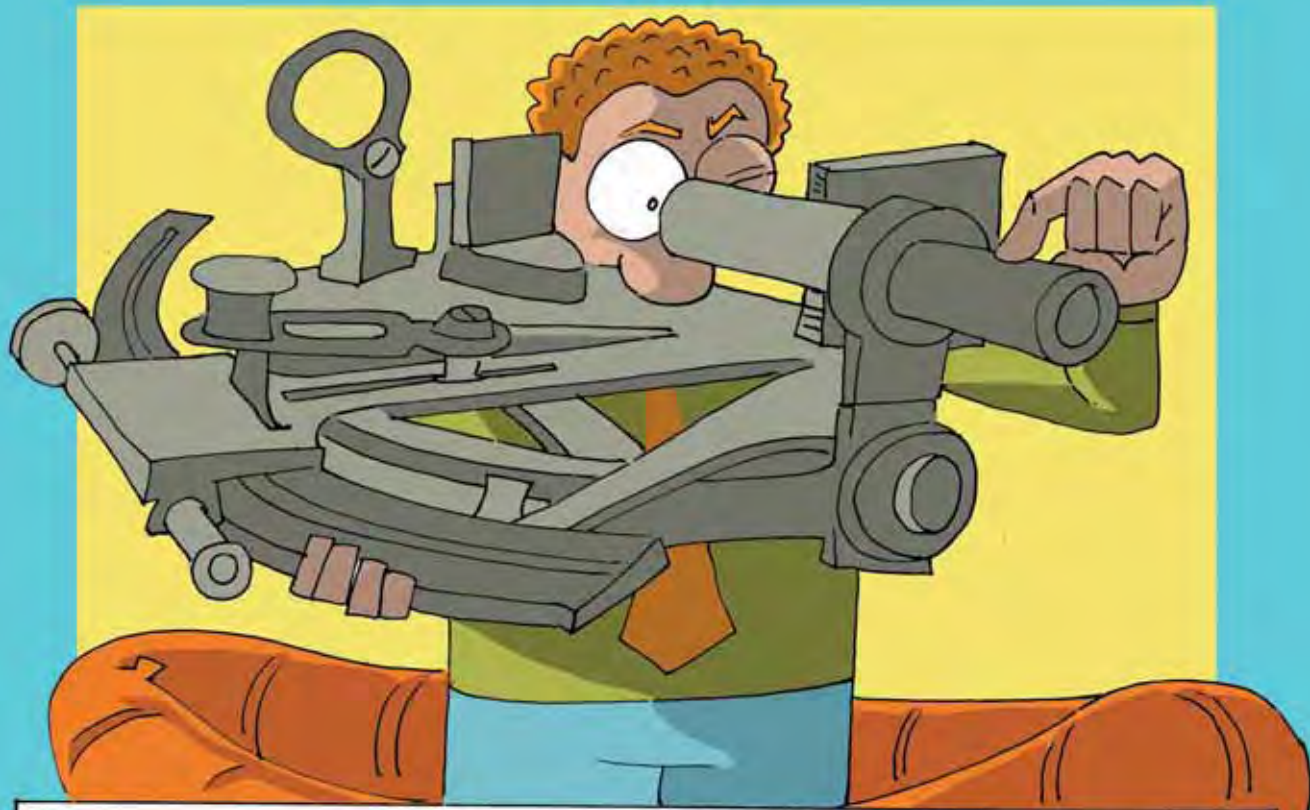
CHI SE NE
FREGA DEI
PARAMETRI?

IL MERCATO CI
PREMIAVA CON
CRESCITE ANNUE
DEL:

10-15%



OGGI E' DIVENTATO TUTTO MILLIMETRICO
ED OGNI SPOSTAMENTO VA MISURATO
PRIMA



SE NON TE LO PUOI PERMETTERE
BUTTARSI ALL'AVVENTURA PUO' ESSERE SCONVENIENTE



QUALSIASI COSA TU FACCIA DEVI PRIMA
FINANZIARLA IN BUONA PARTE CON I TUOI
SOLDI



FAI FATICA AD ACCEDERE AL CREDITO..
OGGI SAPPIAMO BENE PURTROPPO
COME FUNZIONA



UNA RECENTE INCHIESTA DEL "SOLE 24 ORE"
EVIDENZA CHE DARE IN GARANZIA I MATTONI
NON BASTA PIU'



CON RAMMARICO DEVO ANCHE AMMETTERE
CHE OGGI IL MERCATO NON COMPRA AZIENDE
PER CHI DOVETE TENERVI LE VOSTRE!!!



GESTIRNE IL CAPITALE UMANO.. MA CHE
SUCCEDA LA IN FONDO?

NIENTE ..UN ALTRO PAZIENTE IN
ARRESTO CARDIO-AZIENDALE

GIA..



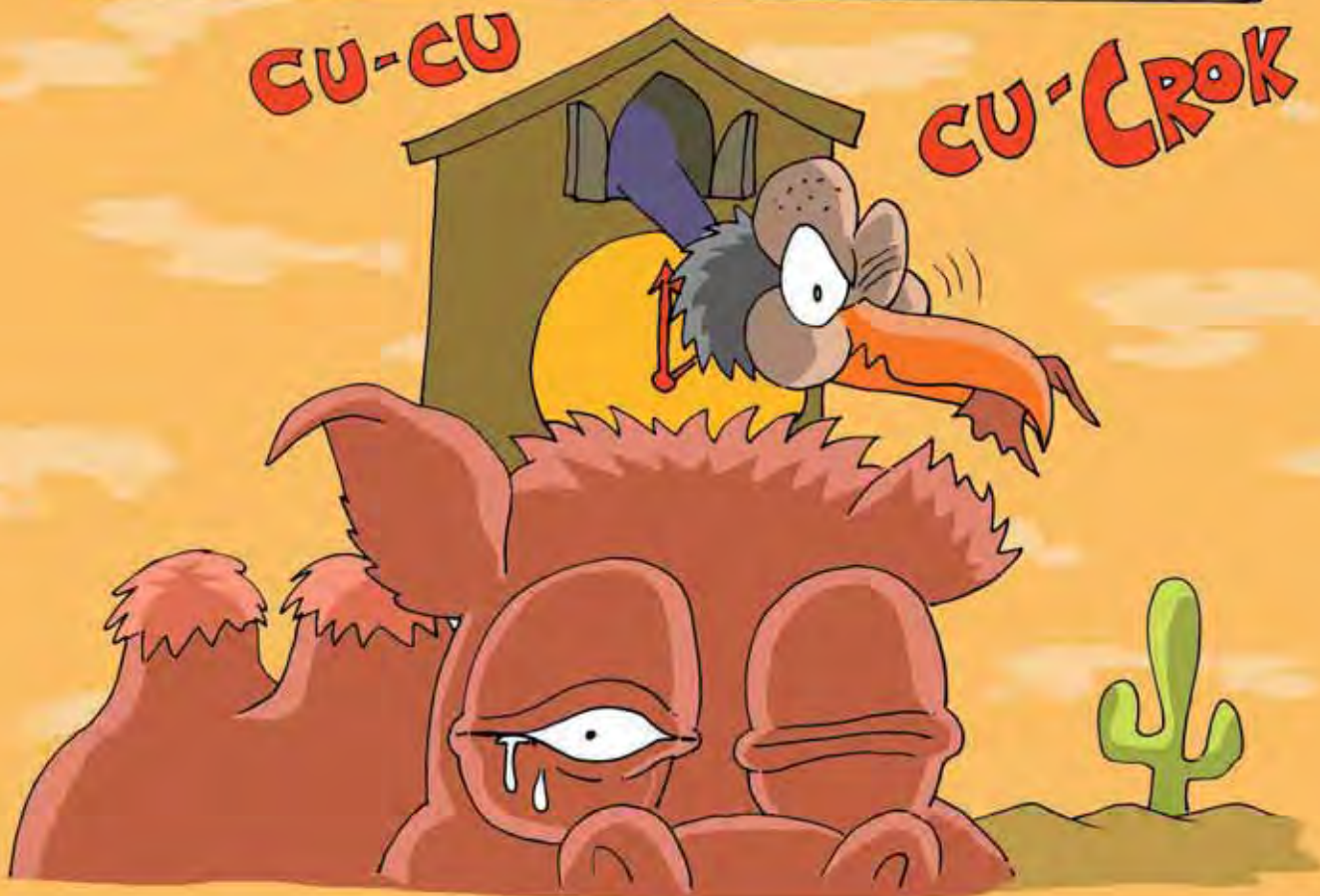
E' OPINIONE DIFFUSA CHE CON QUESTA CRISI
TUTTO VADA PIU' LENTO

SECONDO NOI E'
IL CONTRARIO

OGNI GIORNO CHE PASSA SENZA AVERE INNOVATO
E' COME AVER PAGATO UNA MULTA SALATA..
ANZI SALATISSIMA!!!

CU-CU

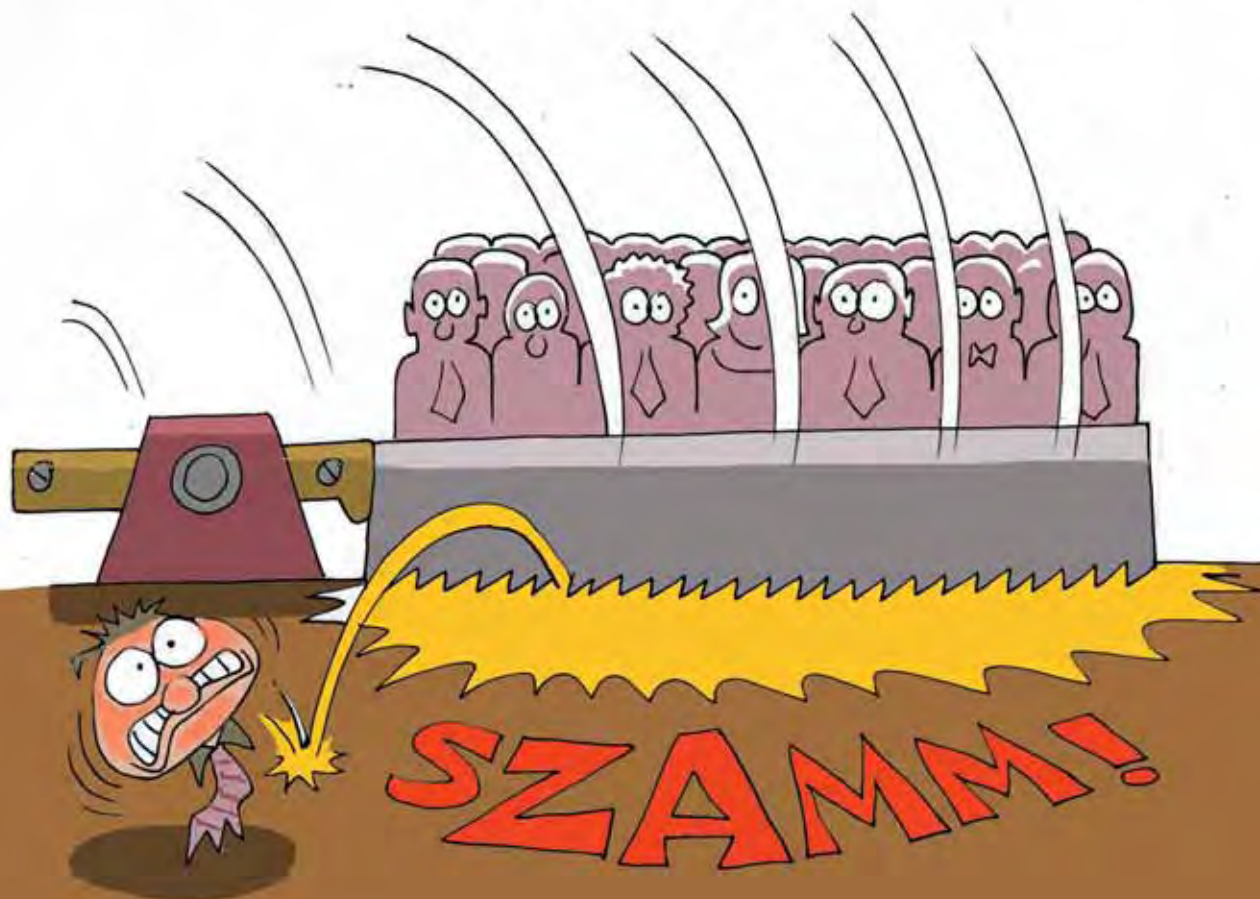
CU-CROK



DOBBIAMO PROGETTARE E RIPROGETTARE
AZIENDE EFFICIENTI CHE FUNZIONANO
CON UN RANGE TRA IL 17-20% DI COSTI
TOTALI



DOVE IL COSTO PERSONALE NON DEVE
SUPERARE L'8-10%



DOBBIAMO RIDURRE IL RISCHIO
METTENDOCI A DIETA



MA DOBBIAMO FARLO SUBITO PERCHE'
ALTRIMENTI POTREBBE ESSERE IRRIMEDIABILE

DisINTEGRÈHH

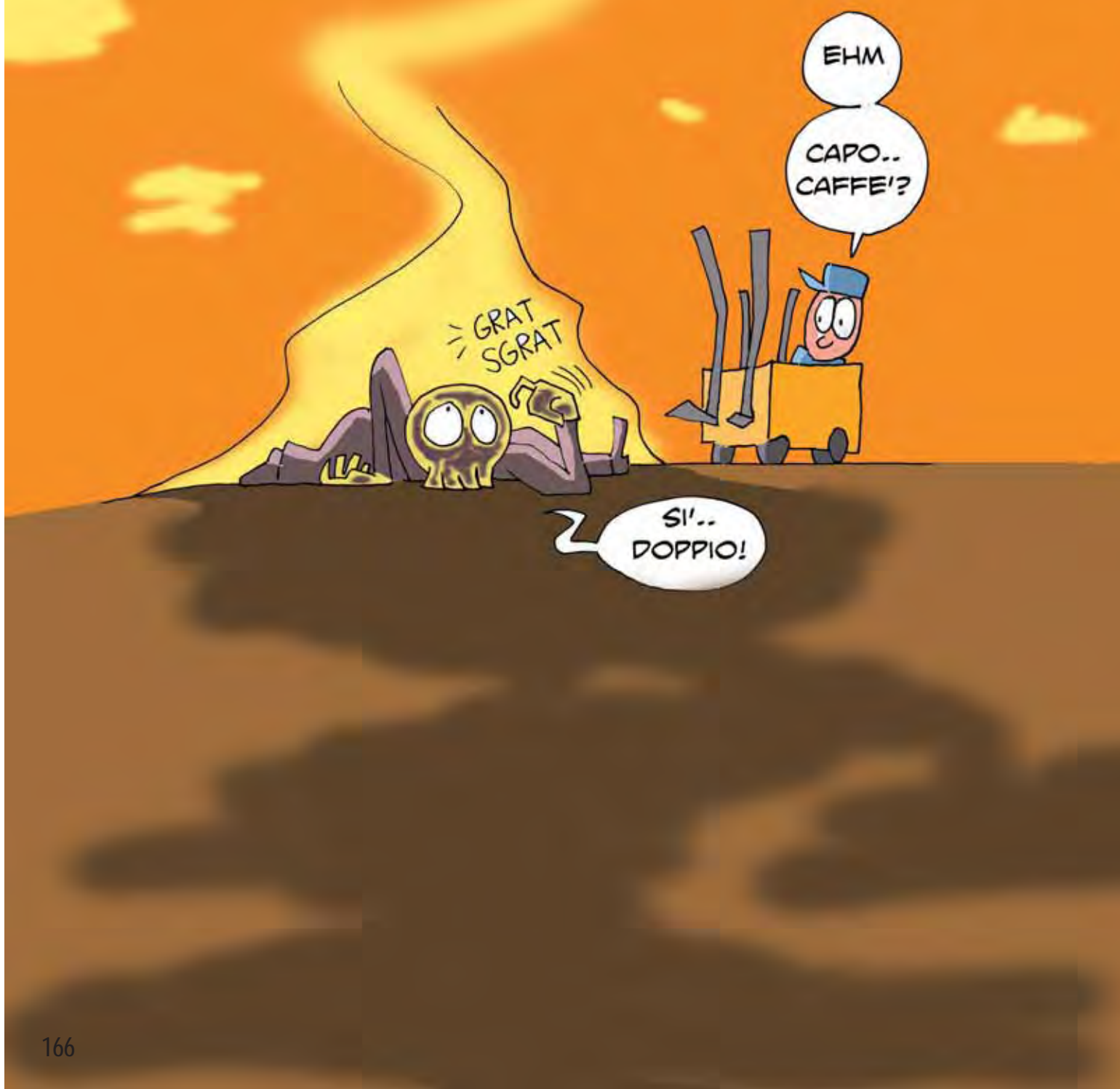
CHE ME FREGA?
CHIEDO UN
FINANZIAMENTO ANZI
UN'INIEZIONE DI
LIQUIDITA' E VIA
SI RICOMINCIA!



OK MA HAI FATTO UN PIANO DI RIENTRO?



E CON QUALI BASI, SE NON QUELLE DI UNA
SPERANZA DI INCREMENTO DI FATTURATO
O DI AUMENTO MARGINI?



SIAMO IN PRESENZA DI UNA SITUAZIONE
IN CHI GLI ASSET VANNO SVALUTATI

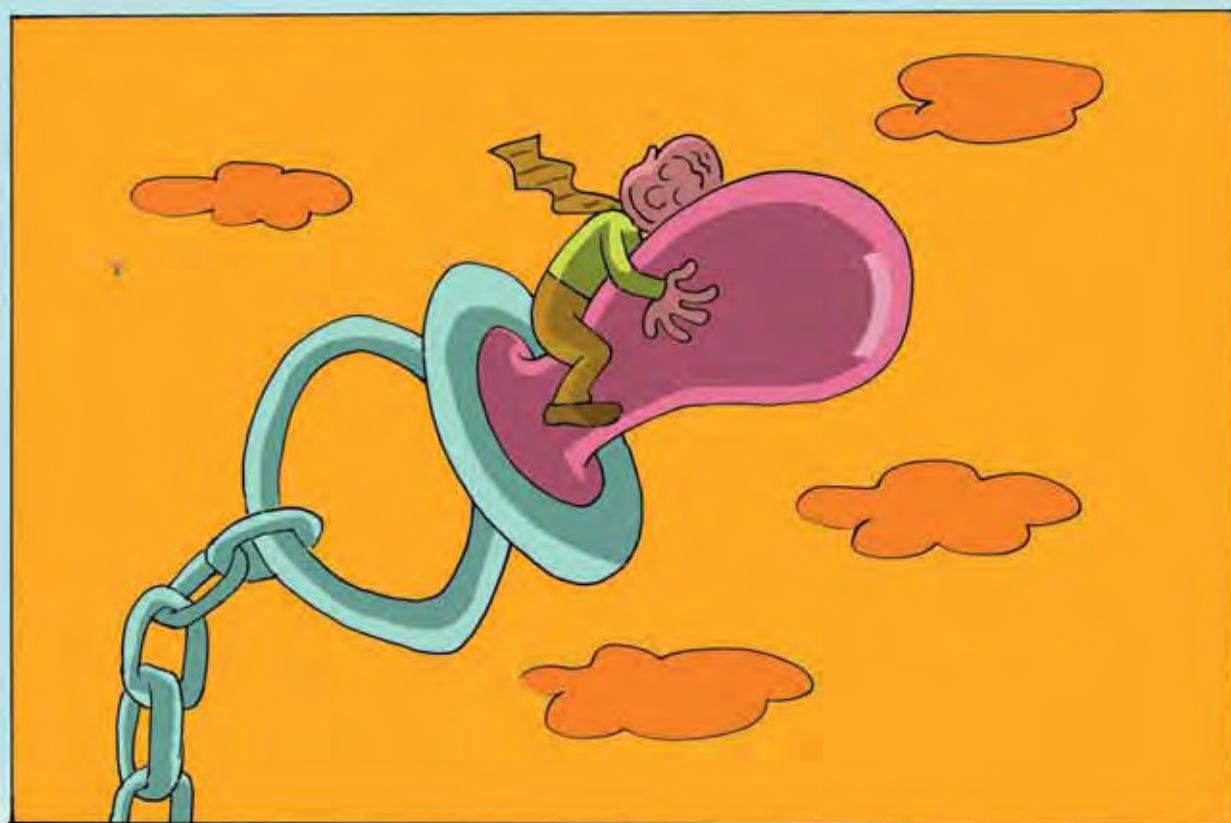
OCCORRE PRUDENZA SUI TARGET DI
QUEST'ANNO E FORSE ANCHE DEL 2010

AMEN

..INOLTRE CREDO POCO NELL'APPRODO
SU UN'ISOLA FELICE NEL 2011..



TUTTI CHIEDONO PROTEZIONE



TUTTI CHIEDONO UNA VERA AZIENDA..A
PARTIRE DAL COLLABORATORE



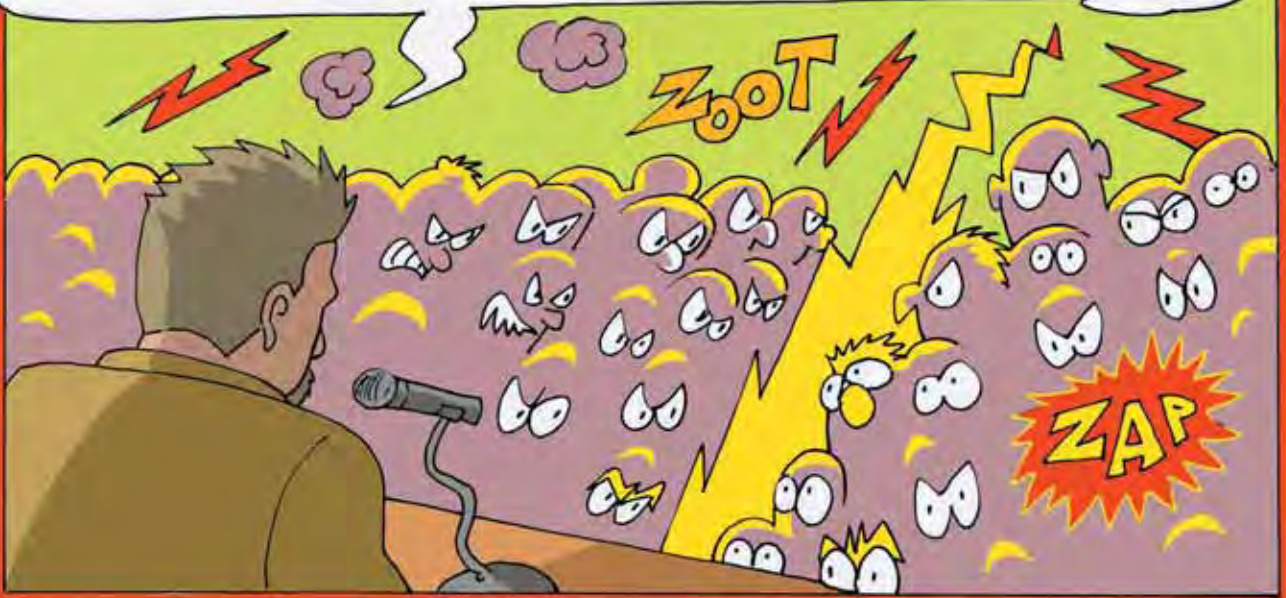
TUTTI SPINGONO
PER ESSERE GARANTITI..



..MA NESSUNO GARANTISCE
LA PRODUZIONE



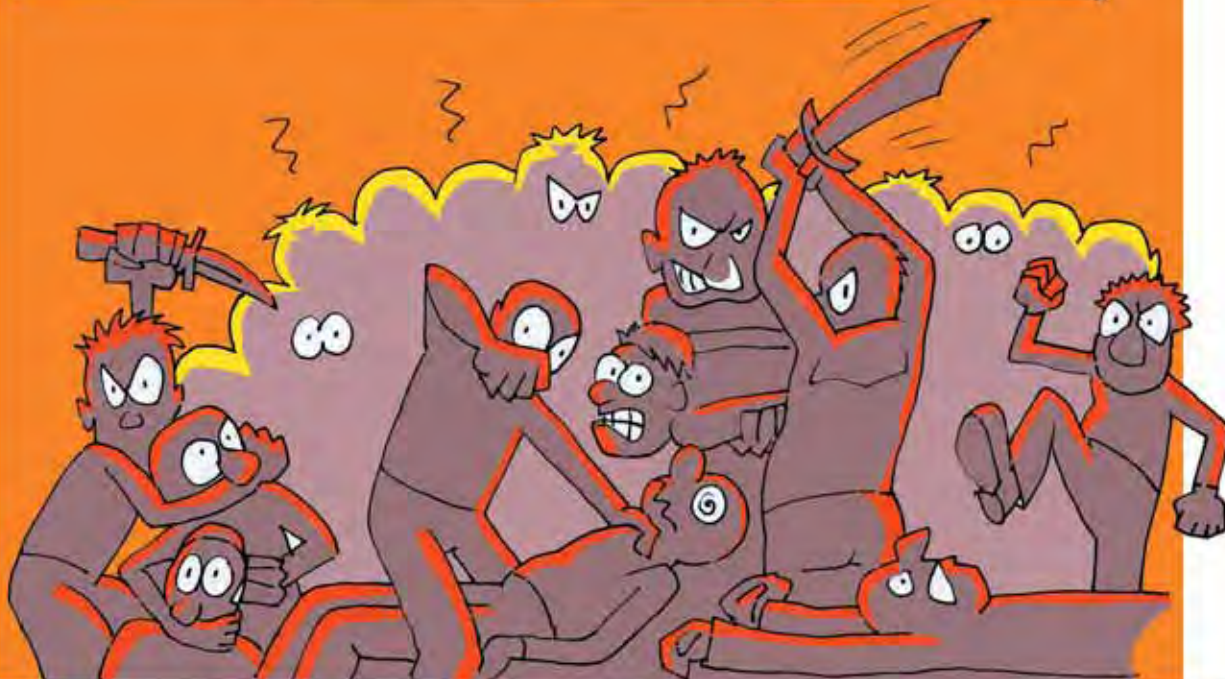
PARLIAMO ANCHE DEL DELICATO ARGOMENTO DELLA
RETRIBUZIONE DEI PROPRI COLLABORATORI



TAGLIAMO UNA PARTE DEL FISSO E ALMENTIAMO
SUL VARIABILE



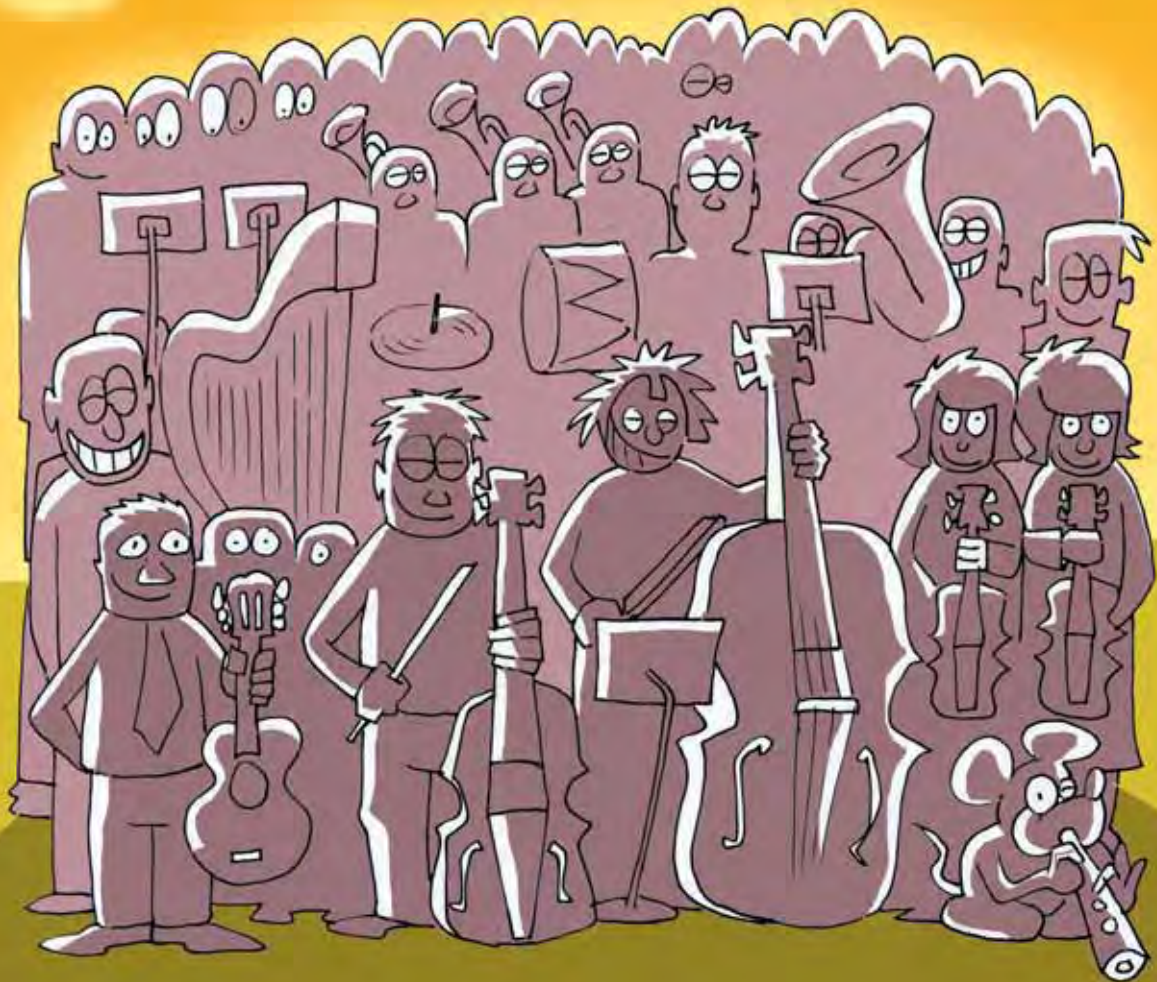
NELL'ATTUALE SITUAZIONE CREDIAMO CHE
OGNUNO DI NOI POSSA RISCATTARSI DANDO
IL MASSIMO PER EVITARE IL CRACK



NON POSSIAMO FERMARE QUESTA SITUAZIONE MA POSSIAMO
SMORZARLA E PORTARLA VERSO UN OTTIMISMO AUSPICABILE



POSSIAMO FARCELA
RIFORMANDOCI MENTALMENTE
!!!



TUTTI DICONO CHE IL SISTEMA ITALIA
PAGA MENO I DIPENDENTI..



..MA NESSUNO PARLA DELLE RESE

SVICOLOUS

SWISS

VIAA

SGATTAIÒL

SGUISH

VI PROONGO UN ESPERIMENTO SIMPATICO:

PRENDETE UNA MACCHINA
FOTOGRAFICA E SCATTATE
200 FOTO DELLA VOSTRA
AZIENDA

COLLABORATORI

PRIMI DIECI
FORNITORI

UFFICIO

BANCO

BANCHE E RELATIVI
REFERENTI E
FUNZIONARI

IL GRUPPO

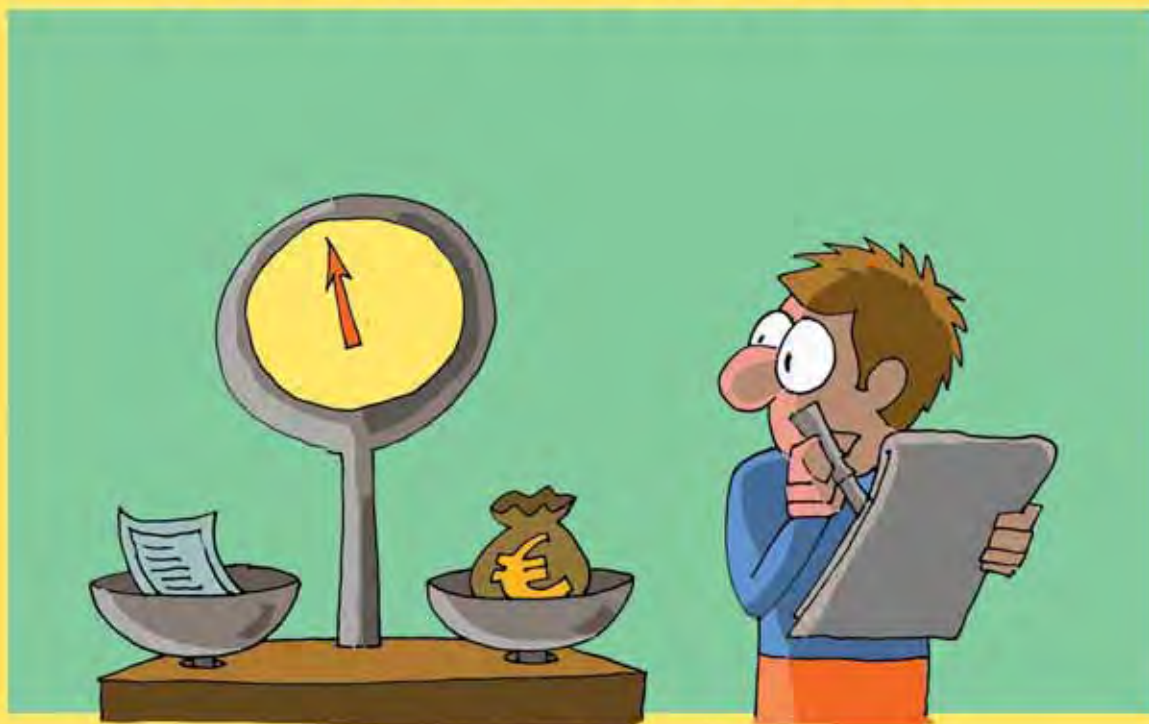
PRIMI
TRENTA
CLIENTI

FLASH

FLAP

FLAP

..POI STAMPATE LE FOTO E AD OGNUNA DI ESSE
SCRIVETE COSA DATE E COSA PORTANO..



FATE LA SOMMA ALGEBRICA, METTETE TUTTO
IN ARCHIVIO E TENETELO AGGIORNATO



IN QUELL'ARCHIVIO C'E' LA VOSTRA STORIA CHE
CONTIENE I SEGRETI E LE FORMULE CHE VI HANNO
PORTATO AVANTI FINO AD OGGI



E COME
L'AGGIORNO
?

AGGIORNARE QUESTA STORIA SIGNIFICA
BUTTARE NEL CESSO CHI VI FA PERDERE SOLDI
E IMMAGINE



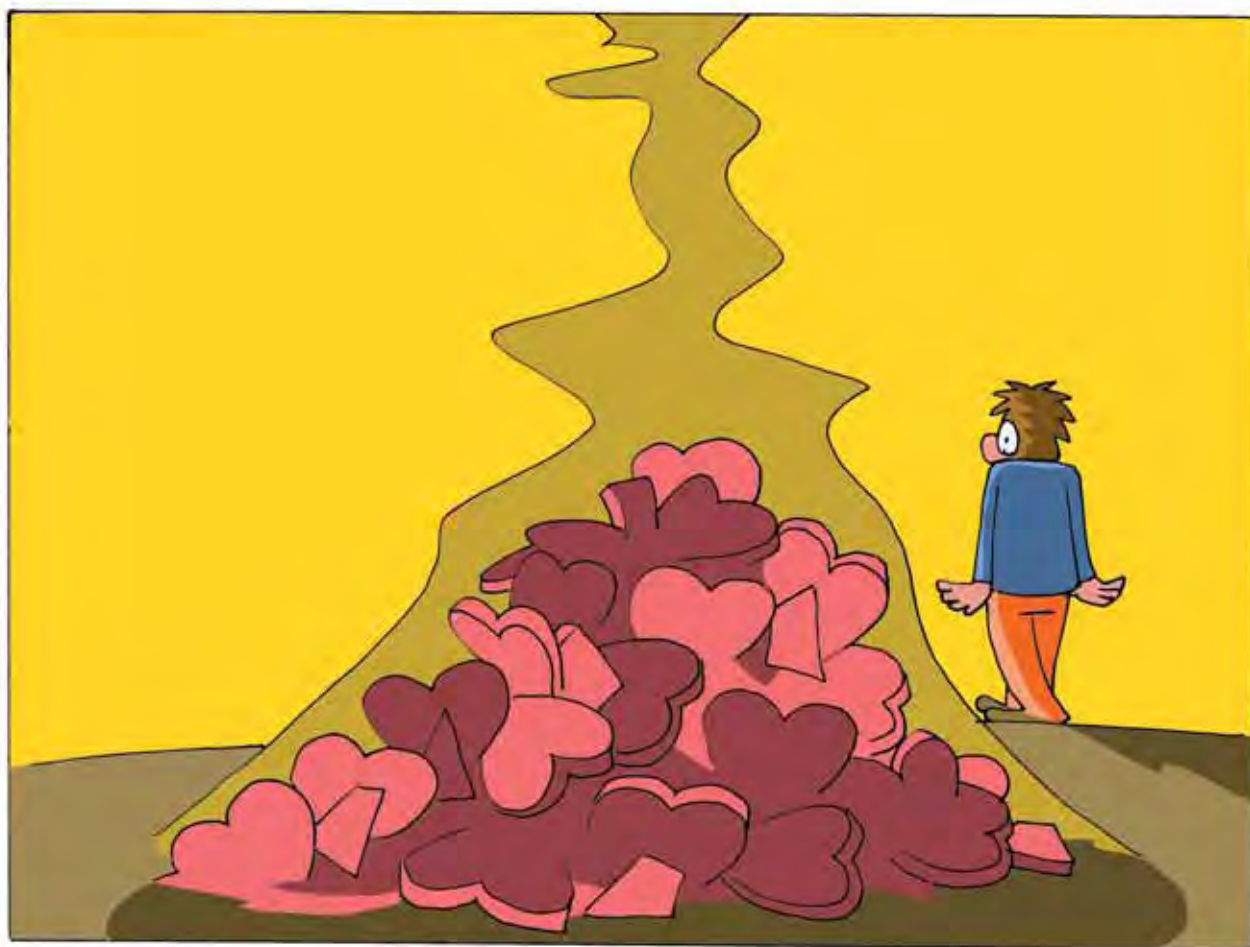
ESALTATE CHI HA UN BILANCIO POSITIVO



TOGLIETE SUBITO LE TARE ANCHE SE SONO
PARENTI O AMICI



"QUELLI" O SONO UNA RISORSA..



..O SONO UN PROBLEMA!

L'ETERNA AZIENDA NON ESISTE



ESISTE L'AZIENDA MUTANTE!



SOLO ESSENDO MUTANTE UN'AZIENDA POTRA'
COSTRUIRE DELLE STRATEGIE E DELLE ALLEANZE
CHE LE DIANO LA FORZA DI ESSERE FUORI STANDARD
E QUINDI NON DISTRUGGIBILE FACILMENTE



QUESTO FA CHIUDERE IL CERCHIO PERFETTO
E CI EVITA DI COSTRUIRE CASTELLI DI SABBIA
SENZA PUNTI FERMI E SENZA DOVER RICORRERE
ANCORA ALLO SCONTO AL PAGAMENTO,
E AL FINANZIAMENTO A TERMINE



TUTTI MI CONOSCONO PERCHE' SONO UNA SORTA
DI BASTIAN CONTRARIO NEI CONFRONTI DELLE
INIZIATIVE COMMERCIALI, INVECE CONFERMO
DI ESSERE IL PRIMO PROMOTORE
DEI COMMERCIALI!



MENTRE SONO CONTRARIO ALLE PROMESSE!
CONTRARIO AI COMMERCIALI CHE
NON FANNO BUDGET SICURI
PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI!



AD ESEMPIO SE LA MEDIA NAZIONALE DEL COSTO
DI UN VENDITORE E' DEL 3,5%, SI PUO' PENSARE
AD UN 4% O AD UN 5% E NEI PRIMI TEMPI
ANCHE AD UN 6%



OLTRE QUESTA CIFRA E' MEGLIO CHE CERTA GENTE
TORNI DA DOVE E' VENUTA!

PERCHE' SI SEGLIONO
FATTURATI FANTASMA
CHE POI NON FANNO
CHILDERE I BILANCI





POSSO PENSARE CHE SUPERI ANCHE IL 2% IN UN
PRIMO MOMENTO..



RESTANDO IN TEMA DI COSTI,
PER UNA VENDITRICE O VENDITORE DI SHOW ROOM
O VENDITORE ESTERNO DI PIASTRELLE,
LA MEDIA NAZIONALE SI AGGIRA SULL'8,5%

POSSIAMO ACCETTARE
ANCHE UN 10/11%
COME COSTO TOTALE
VARIABLE

MA NON OLTRE!!!
E NON SI AGGIUNGANO ALTRE PROWIGIONI
SULLA FILIERA DEI COMMERCIALI

PER CHI
O RIUSCIAMO
A FAR RIENTRARE
OPPURE
TUTTI A CASA!!!

IL PROBLEMA E' CHE NEI GOVERNI
DELLE AZIENDE
SCARSEGGIA LA COMUNICAZIONE



COSI' SI PERDE LA DIREZIONE!!!!

IL RIMEDIO? MENO POLITICA



MENO BLASONI



IL SOGNO OPERATIVO

E' QUELLO DI LAVORARE IN UNA SQUADRA
MULTICULTURALE ANCHE COMPETITIVA FRA I
COMPONENTI, PURCHE' NESSUNO LAVORI
CONTRO GLI ALTRI



DOPO L'ESPERIMENTO DI OSSERVATORIO SULLE
FOTO CHE PRIMA VI HO CONSIGLIATO..



..DOVETE CREARE POLITICHE COMMERCIALI CHE DIANO
RISALTO AL MARGINE



NON TEMETE I CONCORRENTI CHE SVENDONO



FRA QUALCHE TEMPO POTREBBERO NON ESSERCI PIU'...

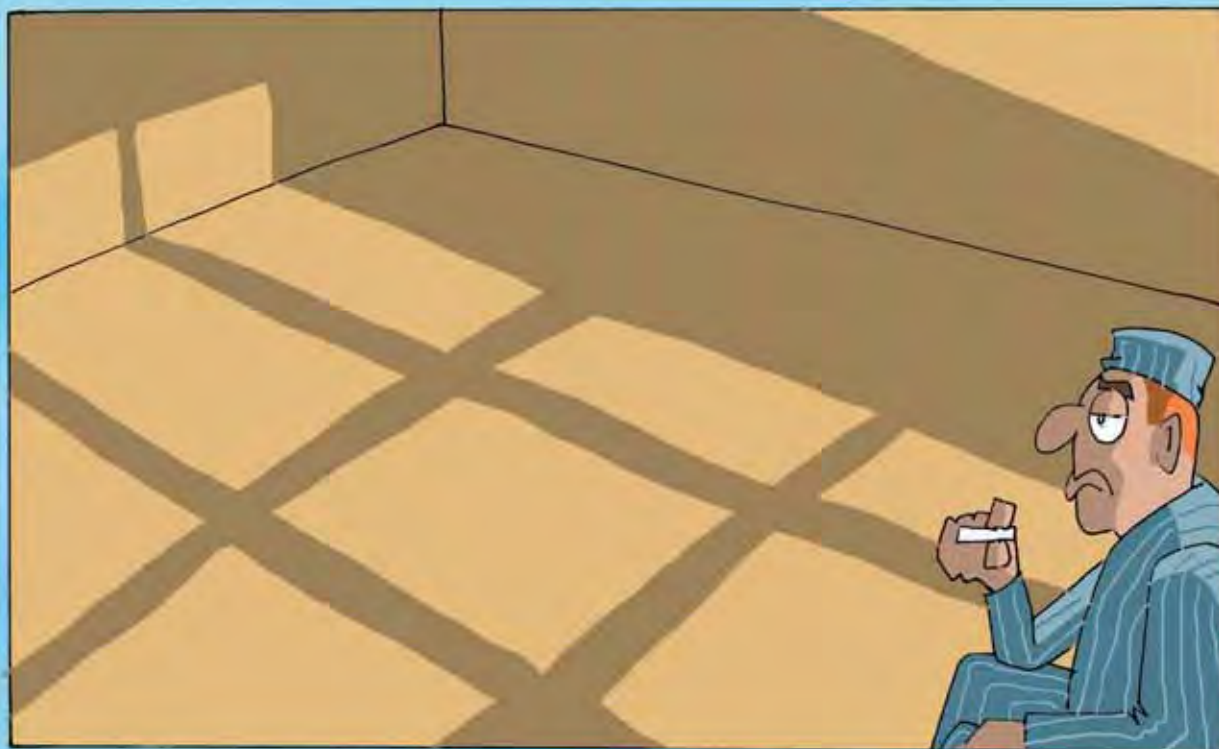


MEGLIO AVER PAURA DI CHI GUADAGNA
IN QUANTO HA IL VALORE AGGIUNTO
PER SEMINARE RADICI PIU' PROFONDE!!!

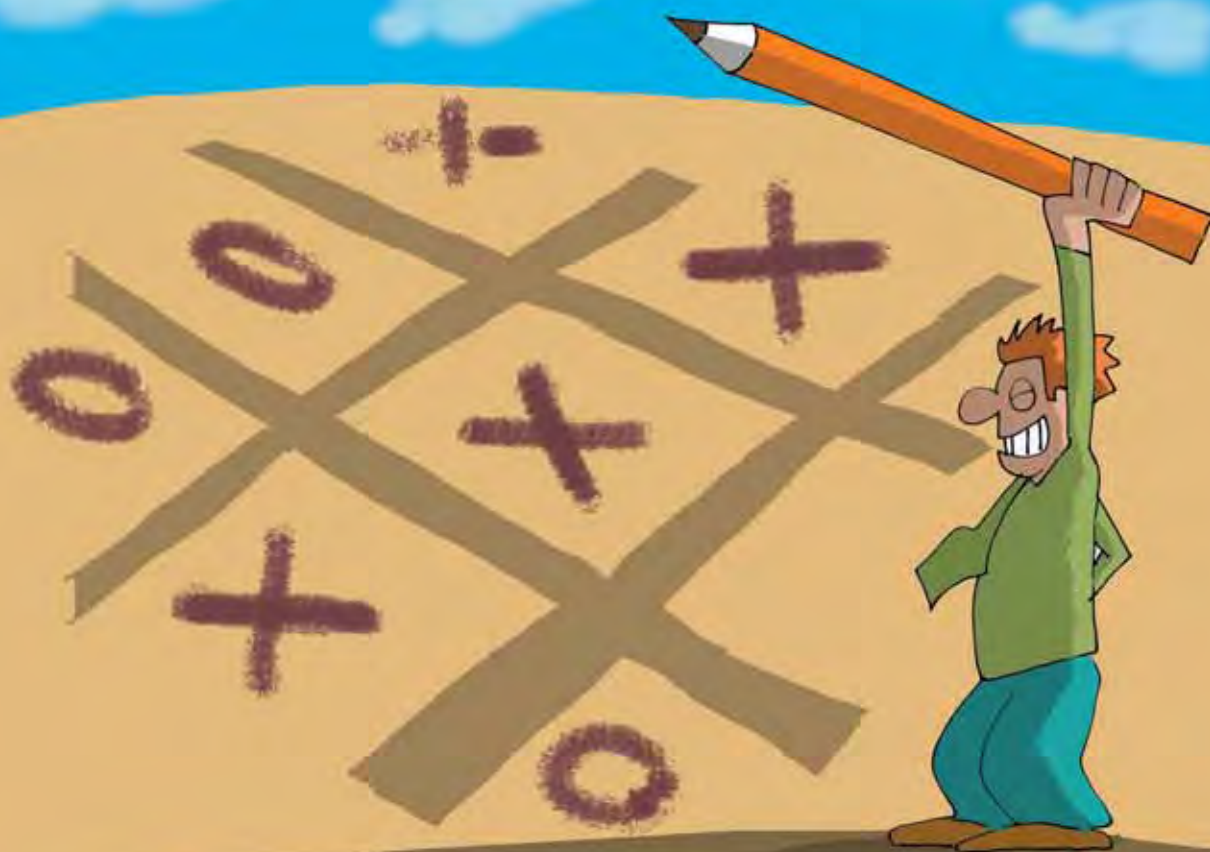


DOBBIAMO STRESSARE
I COSTI PER
RECUPERARE
CREDIBILITA' E DIRITTO
ALL'UTILE!

SAPPIAMO CHE CI SONO STATI MESI NERI..



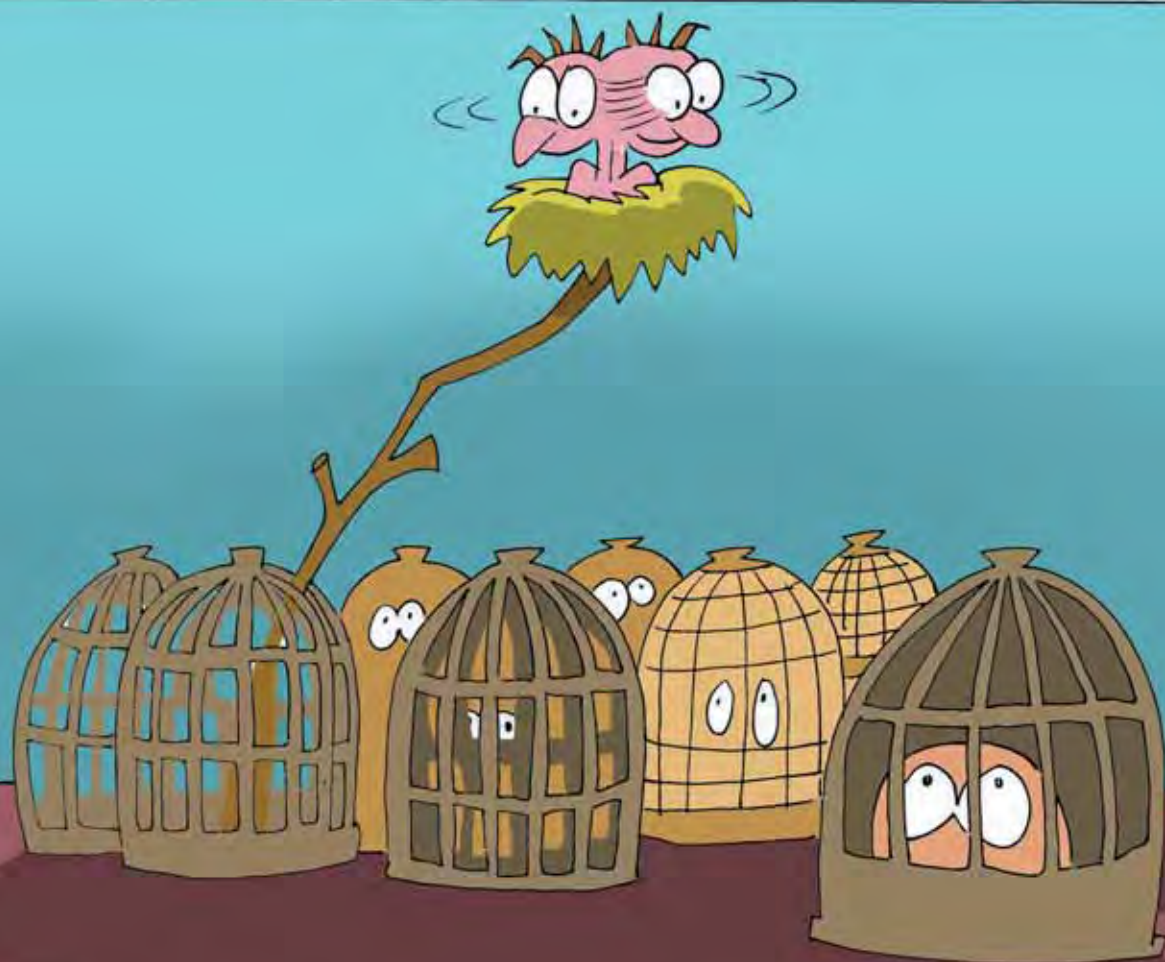
MA SE USCITE DALLA CATALESSI DEL "FINCHE DURA"
QUEI MESI DIVENTERANNO SOLO UN RICORDO!



SE PENSATE CHE QUESTE REGOLE VI TARPINO
LE ALI..



NOI SOSTENIAMO INVECE CHE VI FARANNO VOLARE
PIU' IN ALTO E VI DARANNO IL PROFITTO CHE
MERITATE



NOI SIAMO IN PRIMA LINEA CON VOI
PER NON FARVI SENTIRE PRIGIONIERI
DELLA VOSTRA AZIENDA



PAGAMENTI: UN'OPERETTA SERIA

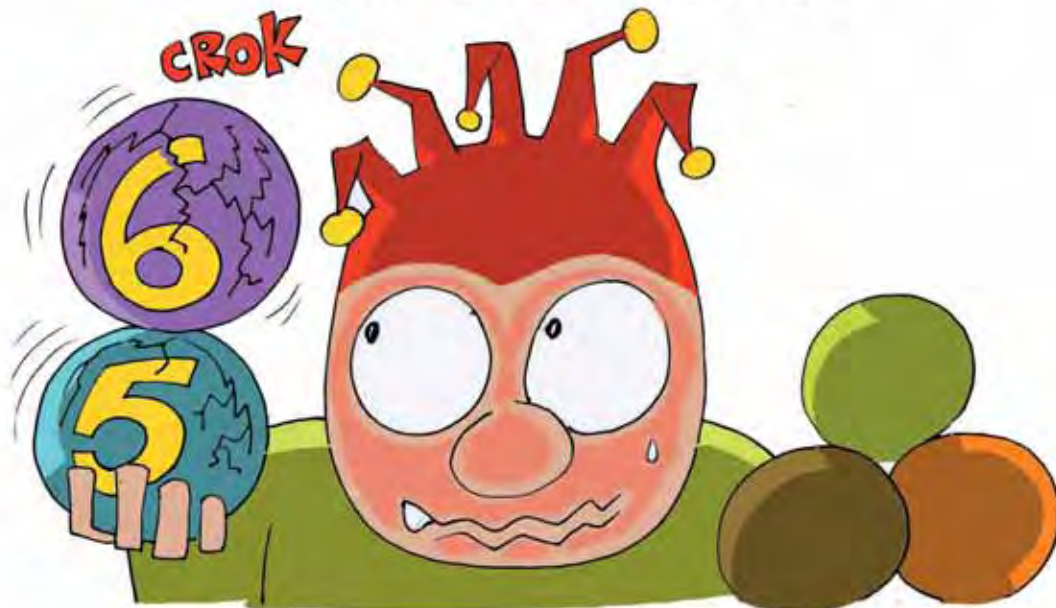
VI PRESENTO IL MERCATO ATTUALE:



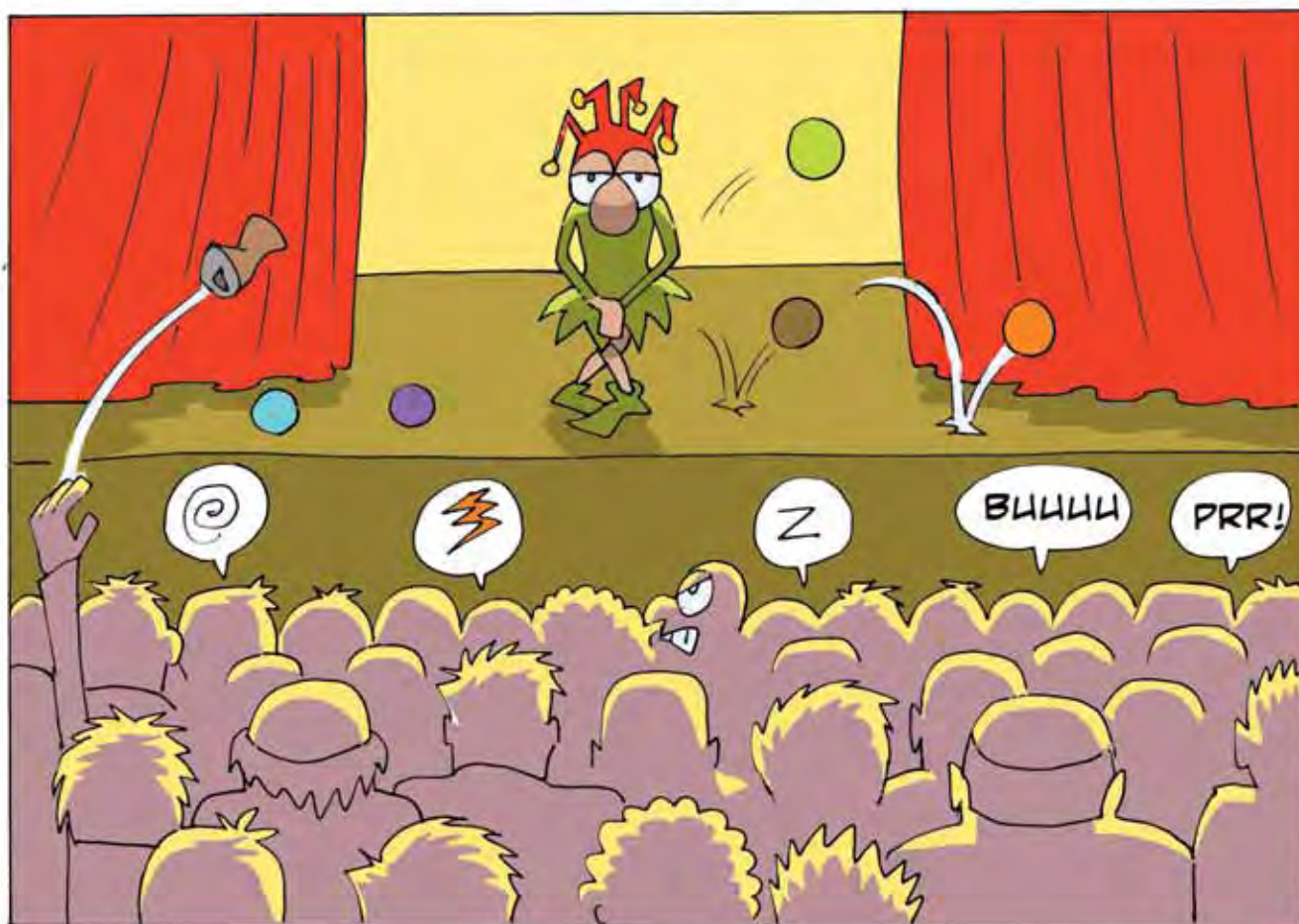
E' IN CALO DEL 25% E NON SI RIPRENDERA' IN
TEMPI BREVI!



PER LE AZIENDE COME LE NOSTRE INCENTRATE
PRINCIPALMENTE SUI COSTI FISSI, QUESTO CALO
INCIDE NELLE ENTRATE CON UN CROLLO
DAL 5 AL 6% SUL FATTURATO



SE CONFRONTATE CON I BILANCI DEGLI ANNI PRECEDENTI
TOGLIETE QUESTO 5-6% SUL FATTURATO TOTALE
E SCOPRIRETE QUANTO GUADAGNATE E
QUANTO PERDETE



UN MOMENTO...SE PERDO COSI' TANTO IN PERCENTUALE
MI OCCORRONO 50MILA EURO DI LIQUIDITA' PER OGNI
MILIONE DI FATTURATO NEL 2009..

TEMO ANCHE PER
IL 2010



ED IO CHE FACCI 3 MILIONI ALL'ANNO?

TRA IL 2009 E IL 2010
MI OCCORRERANNO 300MILA
EURO LIQUIDI?

GIA'..

E COME
CACCHIO
LI RICAVO
EHH?



5 SUGGERIMENTI

(FORSE UN PO' DIFFICILI DA APPLICARE)

1- PRENDO 300MILA EURO SAPENDO CHE FINIRANNO NEL VHOTO



2- AUMENTO I PREZZI DEL 5% SENZA PERDERE IL FATTURATO, SE NON ENTRO IL 20-25% PREVISTO



**3- TAGLIO DEI COSTO FISSI DEL 5%
(QUASI IMPOSSIBILE)**



**4- FACCIO UNA MEDIAZIONE:
AUMENTO I PREZZI DEL 2,5% E TAGLIO I COSTI FISSI DEL 2,5%**



5- PER I PILI' SOFISTICATI VADO A MEDIARE ANCORA.
AUMENTO I PREZZI DEL 1,6%, TAGLIO I COSTI DEL 1,6%
E CI METTO 90-100MILA EURO A FONDO PERDUTO



MA VOLETE SAPERE COSA FARA' LA MAGGIOR PARTE DEI
GROSSISTI? METTERANNO IN SOFFERENZA LA SOCIETA'
PER 300MILA EURO, SPOSTERANNO I PAGAMENTI
DEI FORNITORI PER LO STESSO IMPORTO..
ASPETTANDO TEMPI MIGLIORI



INTANTO INSIEME AL CALO DEL FATTURATO E' AVENUTO UN ALTRO FENOMENO ABBASTANZA DRAMMATICO, SONO AUMENTATI L'INSOLVENZA E I CREDITI INESIGIBILI DI UN 7-10% CON DEI PICCHI PIU' ALTI DOPO LE VACANZE ESTIVE E NATALIZIE DEL 10-14%

GNAM CRUNCH
GNAM



SIAMO ARRIVATI AD UN 20-30% DI MEDIA ANNUA CON SLITTAMENTO DELL'INCASSO SUCCESSIVO DI 30-60 GIORNI

HO CAPITO
MA..
COSA SI PUO'
FARE?

COME
USCIRNE
FUORI?



LA PRIMA COSA E' IL BILANCIO PREVENTIVO DELL'ANNO
IN CORSO E POSSIBILMENTE DEL SUCCESSIVO:
BISOGNA SAPERE DOVE SI VUOLE ANDARE
E SCRIVERLO



DOPO SERVE IL BILANCIO DI VERIFICA MENSILE
PER SAPERE A CHE PUNTO SIAMO NELLA
NAVIGAZIONE

SIATE PRATICI!

NON MENTITE A VOI STESSI, METTETE NEL BILANCIO
NUMERI VERI, NON IMMAGINATE CHE I FANTASTICI
FATTURATI E INCREDIBILI MARGINI PIOVANO DAL
NULLA SENZA IL VOSTRO INTERVENTO



..NON DIVENTATE ANCHE VOI INSOLUTI!



CHI PRENDE IN CARICO I VOSTRI PORTAFOGLI
NON RIESCE PIU' A SCONTARLI



ANALOGAMENTE ANCHE I PORTAFOGLI DEI VOSTRI
CLIENTI POTREBBERO RISULTARE INUTILI E NON
SPENDIBILI



GLI ANGLOSASSONI CONSIDERANO I CASTELLETTI COME INDEBITAMENTO, QUINDI COME CARICO NEGATIVO NELLA VALUTAZIONE DI UN RISCHIO AZIENDA

MA COME? PER NOI LO SCONTO E' SEMPRE STATO UNA SORTA DI CONTO-REVOLVING CHE SI SCARICA AUTOMATICAMENTE

AL LIMITE UN 1,5% DA INSERIRE NEI BILANCI DI FINE ANNO COME PERDITA CREDITI INESIGIBILI



ORA E' CAMBIATO TUTTO



ANCHE LE BANCHE ITALIANE CI EROGANO IL CREDITO, DANNO RISALTO ALLO SCONTO, AI CASTELLETTI..

RAGA!
QUI LA COSA
SI FA
SERIA!

BOIA D'UN RATING!

E
CHE
D'E'?



IL RATING E' LA VALUTAZIONE DEI RISCHI POTENZIALI
DI UN'AZIENDA DI CUI LE BANCHE SI SERVONO SOTTO
ACCORDO INTERNAZIONALE BASILEA2



SIAMO AL GILDIZIO FINALE?



NO-PANIC!!!

NON TUTTI I MALI VENGONO PER NUOCERE!



SE I PARAMETRI DEL RATING SONO:

QUALITA' DELL'AZIENDA



TIPO DI ECCELLENZA



PERCENTUALI DI
INSOLVENZA



ESPERIENZA E STORIA
DELL'IMPREDITORE
DIRIGENTE



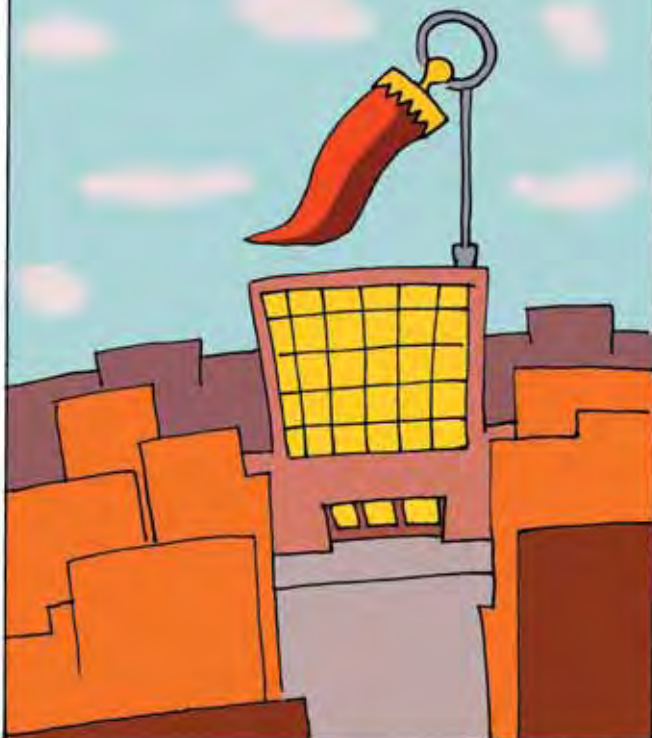
**ATTIVITA'
DI PIANIFICAZIONE**



**TECNOLOGIA
INFORMATICA CHE
CONTROLLA E
GESTISCE**



**IL POSIZIONAMENTO
E L'AREA IN CHI
L'AZIENDA OPERA**



LA CONCORRENZA



NON SONO QUESTI I PARAMETRI PER GESTIRE UN'AZIENDA?



IL RATING E' UNO STRUMENTO PER FARE IMPRESA!
STIMOLA A DARE QUALITA' E METODO AI PROCESSI
DISTRIBUTIVI E VALUTARNE IN VIA PREVENTIVA
I FABBISOGNI FINANZIARI E LE OPPORTUNE
FONTI DI FINANZIAMENTO

IN PRATICA UN
MEGA SALTO DI
QUALITA'!



VORRESTI DIRE
CHE DEVO
CAMBIARE?

..E SE
NON
VOLESSI?



NON AVETE MOLTA SCELTA



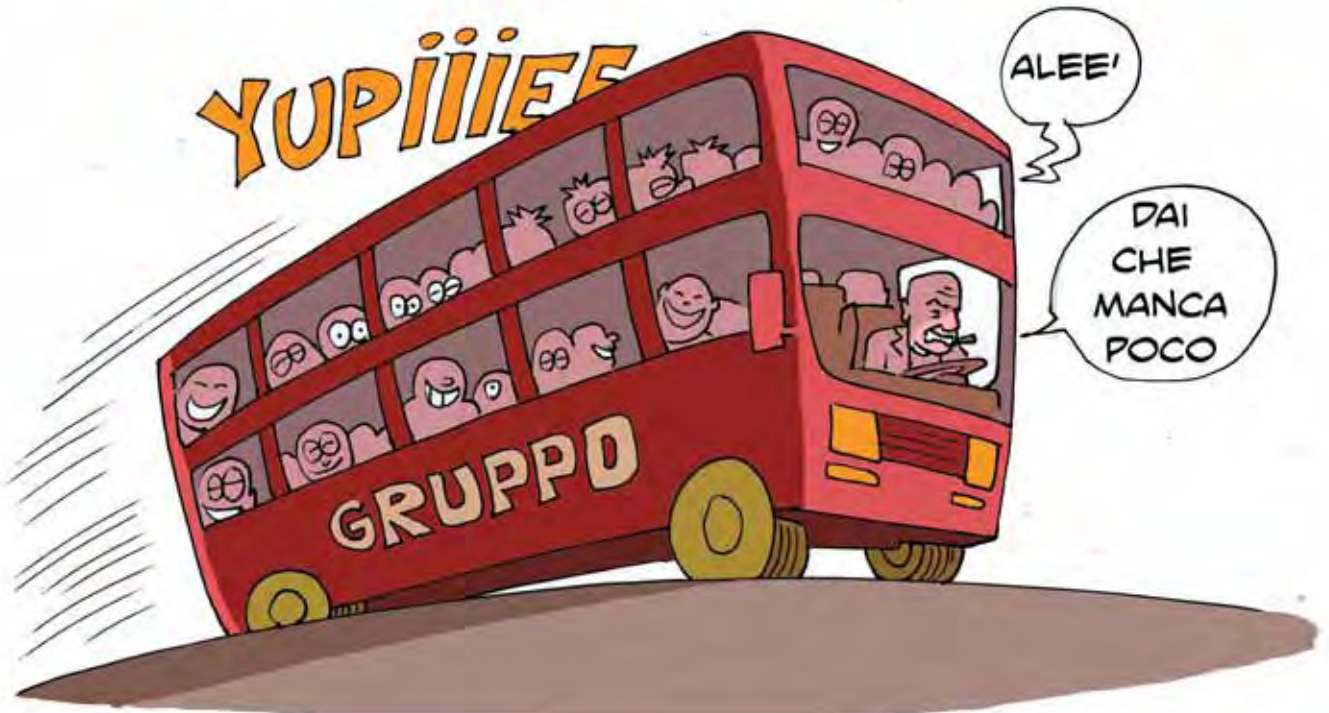
CON BASILEA 2 LE AZIENDE DEVONO NECESSARIAMENTE
ACCELERARE I PROCESSI DI RIORGANIZZAZIONE
E DI AUTOVALUTAZIONE SENZA MENTIRE A SE STESSE



**SPIACENTI, CHI E' DENTRO E' DENTRO
CHI E' FUORI E' FUORI**

PROSSIMA FERMATA:

L'ARCA CHE FORSE C'E'





GENTILI AMICI, QUALCUNO DI VOI HA PENSATO AD UNA CROCIERA DOVE TRASCORRERE UNA BELLA ESTATE..

..MI PIACEREBBE FOSSE COSI'..

MA COME POTETE IMMAGINARE
LA REALTA' E' COMPLETAMENTE
DIVERSA



GUARDATE LAGGIU'!



ORMAI
E' GIA
QUI!!

PER CHI CAPIRETE
CHE QUESTA SOLIDA
BARCA SALVERA'
SOLO I MIGLIORI!

DOBBIAMO SUBITO CAPIRE COME-DOVE-QUANTO
INVESTIRE!

CALMA! NON PARLO SOLO DI
INVESTIMENTI IN
DENARO!



IL TEMPO E' LA COSA CHE NOI TUTTI DOBBIAMO
RAZIONALIZZARE!

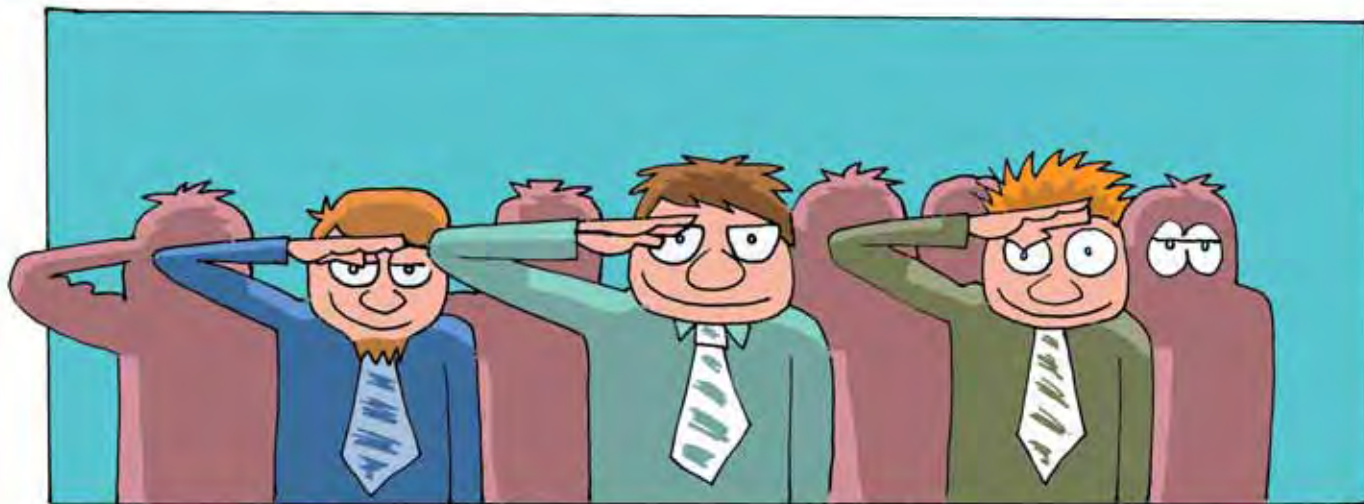
SPECIE SE LO PAGHIAMO
A STIPENDIO
FISSO!!!

VIENI AVANTI
VENDITORE
PARACULO!

CHI
IO?



SARA' COLPA DELLA CRISI O DEL "MENO SI FA-MENO SI FAREBBE"..INTANTO DURANTE LE RIUNIONI PERIODICHE CON I VENDITORI, TUTTI SANNO CHE I TEMPI SONO DURI E CHE CI SARA' LA SELEZIONE DELLA SPECIE..



--MA POI UNA VOLTA FUORI DI LI' OGNUNO ASPETTA CHE LA SOLUZIONE ARRIVI PER GRAZIA RICEVUTA



ORA..E' PROBABILE
CHE FACCIAMO RICHIESTE
STRANE..O FORSE
DIFFICILI DA
ESAUDIRE

MA IN FONDO STO
CHIEDENDO DI FARE
IL PROPRIO LAVORO

DI-
DI-DICA
PU-PHURE
SI-SIGNORE
..

LE FAMOSE:

250 VISITEEE



250 VISITE MENSILI CORRISPONDONO A CIRCA 60
VISITE SETTIMANALI



SE POI SI TRATTA DI CLIENTI CHE SONO NEL RAGGIO DI
20 KM DAL MAGAZZINO, QUESTO CORRISPONDE A
RELATIVE 60 VISITE CHE ESSI FARANNO AL BANCO



QUESTE SONO STATISTICHE CERTE, IN QUANTO SE UN VENDITORE E' IN FERIE O AMMALATO PER UNA SETTIMANA, IL TIME E' DI 14 GIORNI..

..LE VISITE DEL CLIENTE IN MAGAZZINO CROLLANO DA 60 A 30 O ADDIRITTURA A 20



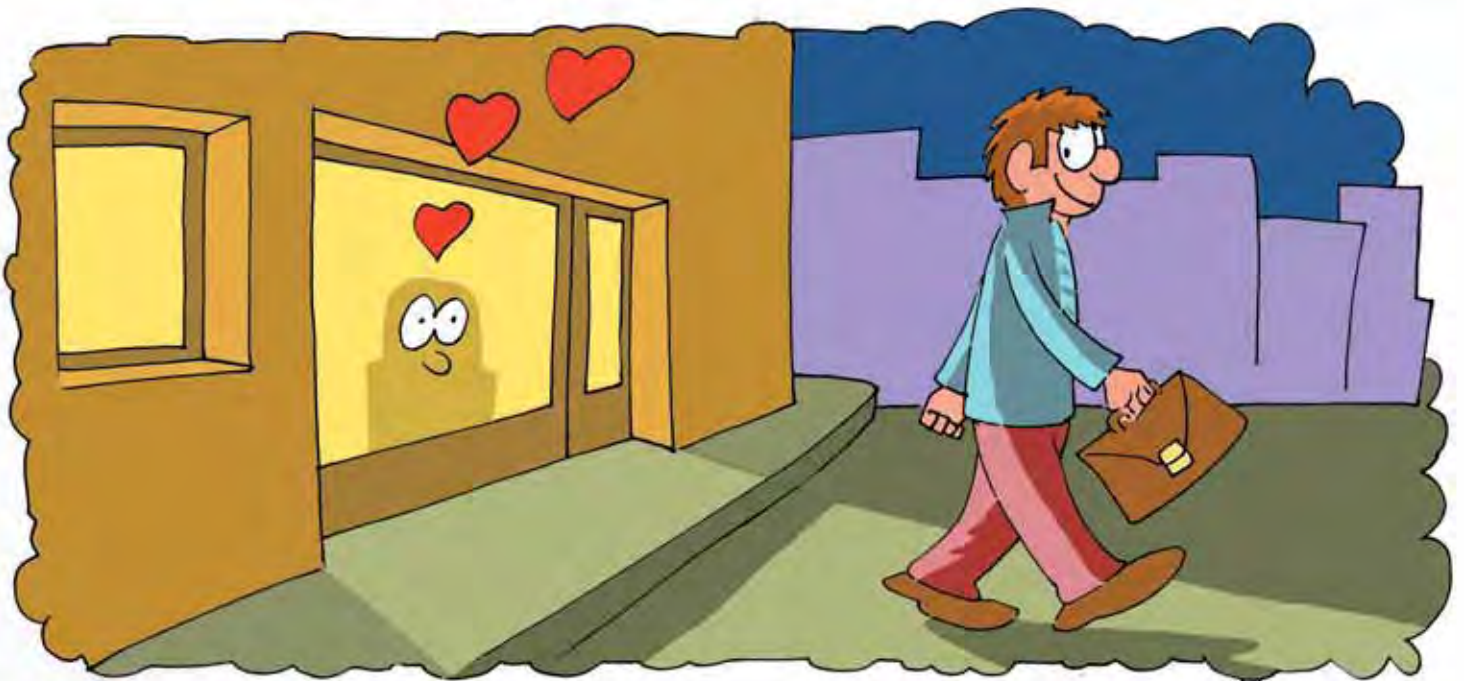
IL CLIENTE E' QUOTIDIANAMENTE BOMBARDATO
DALLA PUBBLICITA' E DALLA CONCORRENZA



E SOPRATTUTTO DA 10-20 VENDITORI CHE CERCANO DI
PORTARLO A CASA LORO



NON E' SUFFICIENTE AVER FATTO IL PROPRIO DOVERE!
DA QUELLA VISITA DEVE NECESSARIAMENTE SCATURIRE
UNA NUOVA ALLEANZA! DOBBIAMO ESSERE PER QUEL
CLIENTE UNA NUOVA RISORSA



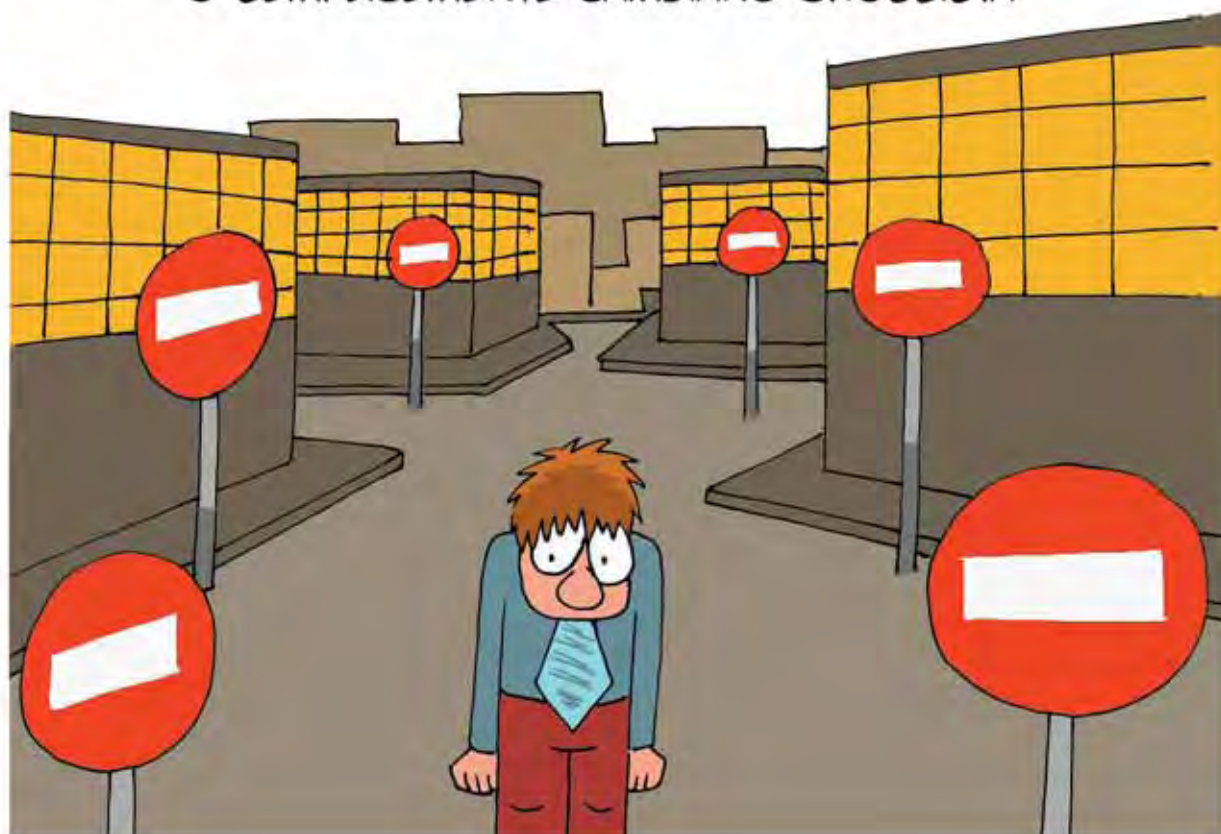
TUTTO FACILE...MA NELLA REALTA'?



FACILE QUANDO DIAMO AL VENDITORE UN
PORTAFOGLIO CLIENTI ACQUISITO NEGLI ANNI, DOVE E'
IL CLIENTE CHE FACILITA L'INCONTRO



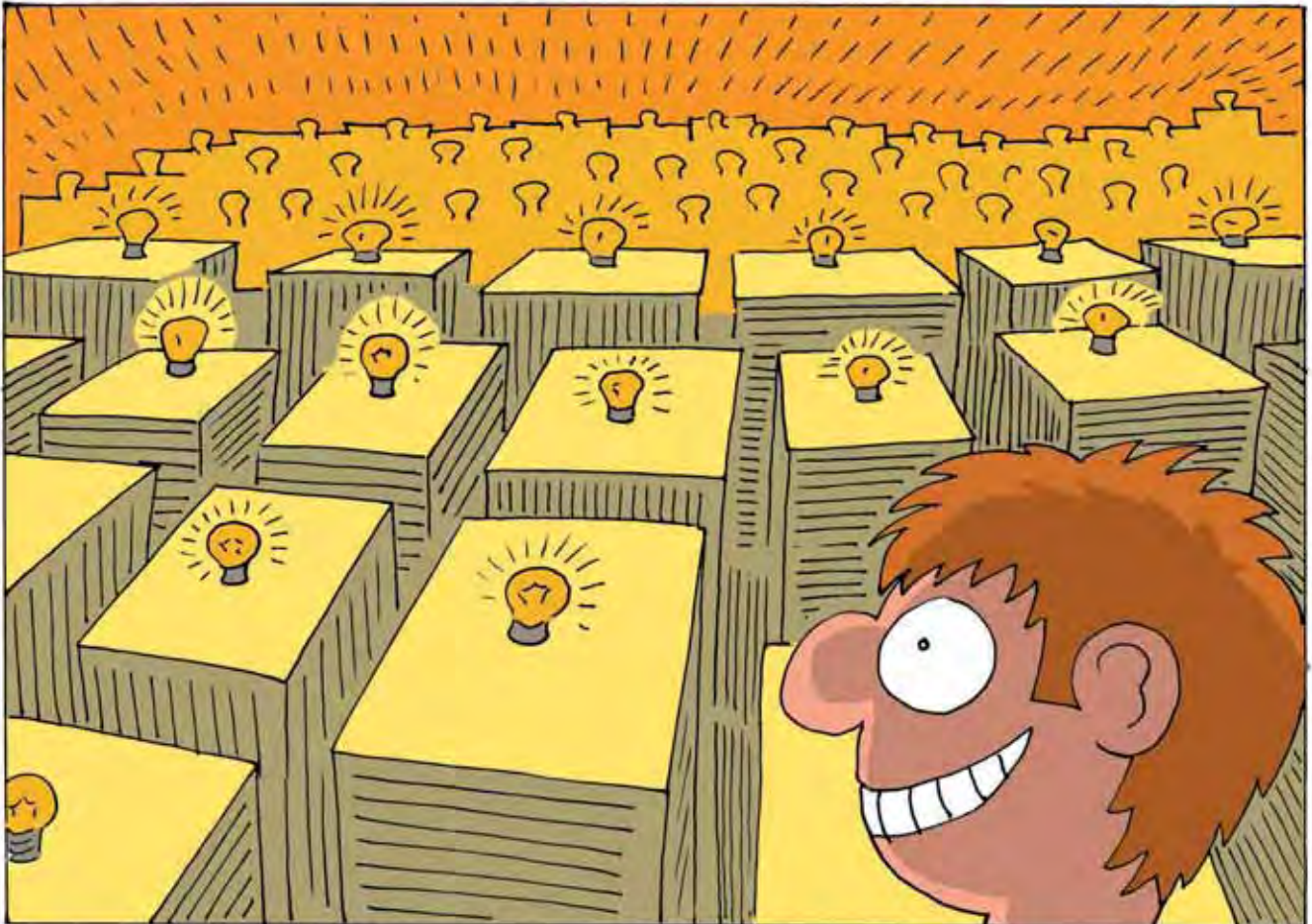
UN PACCHETTO CLIENTI IN UNA NORMALE GESTIONE CAMBIA..
ALCUNE AZIENDE DISMETTONO L'ATTIVITA', VANNO FUORI FIDO
O SEMPLICEMENTE CAMBIANO GROSSISTA



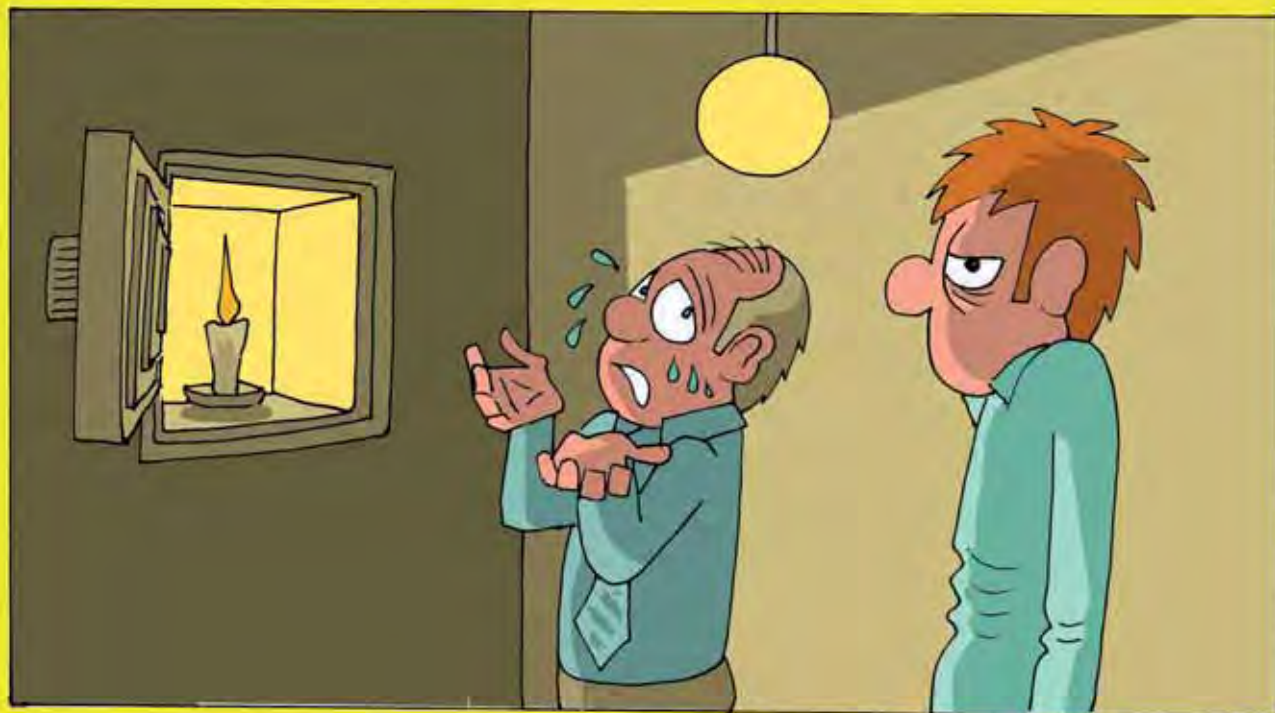
CI VUOLE UN RAPPRESENTANTE DINAMICO CHE ABBA
UN ELENCO DINAMICO! CI VUOLE IN OGNI ZONA PER
OGNI SETTIMANA UN CLIENTE NUOVO



E DOPO UN ANNO POTREMO AVER VOLTURATO
COMPLETAMENTE A NOSTRO FAVORE LE DINAMICHE
DEL FATTURATO!



INVECE SIAMO E RIMANIAMO DEGLI ABITUDINARI:
CONTINUAMO AD ANDARE DAGLI STESSI CLIENTI
CHE CI DANNO LE STESSA RISPOSTE



E CI CHIEDONO PREZZI IMPOSSIBILI!



CHE SONO SOVRAESPOSTI COME AFFIDAMENTO



..CHE SONO I PILI' VISITATI DALLA CONCORRENZA



CHE HANNO COMINCIATO A COMPRARE DAI PRODUTTORI
PERCHE' ORMAI HANNO ALTO POTENZIALE DI FATTURATO



MENTRE LA SOLUZIONE E' PROPRIO LI' DIETRO L'ANGOLO:
I MAGAZZINI DEGLI INSTALLATORE CHE SORVOLATE




PERCHE' TI SCOCCIA APRIRE UNA TRATTATIVA
SCONOSCIUTA, IMBASTIRE UN DISCORSO NUOVO



MA SOPRATTUTTO LA PAURA CHE TI RISPONDA:






INVECE
E' DA QUEL "NO"
CHE BISOGNA PARTIRE
PER SCOPRIRE
IL PUNTO DEBOLE
E I BISOGNI DEL
VOSTRO
POTENZIALE
CLIENTE!

MA ADESSO
TORNIAMO A NOI
E ALLA NOSTRA
ARCA

ABBIAMO DISPOSTO VARIE CABINE IN ORDINE DI CLASSE
A-B-C-D, PERCHE' QUESTE SONO LE CATEGORIE DI
VENDITORI CHE SI SALVERANNO



SE VOLETE SEGHIRMI
SIGNORI..PREGO
DA QUESTA PARTE..

CLASSE A: TOP SENIOR!
VENDITORI CHE SVILUPPANO
FATTURATI DI 2-3 MILIONI
DI EURO

A VOI
LA SUITE!

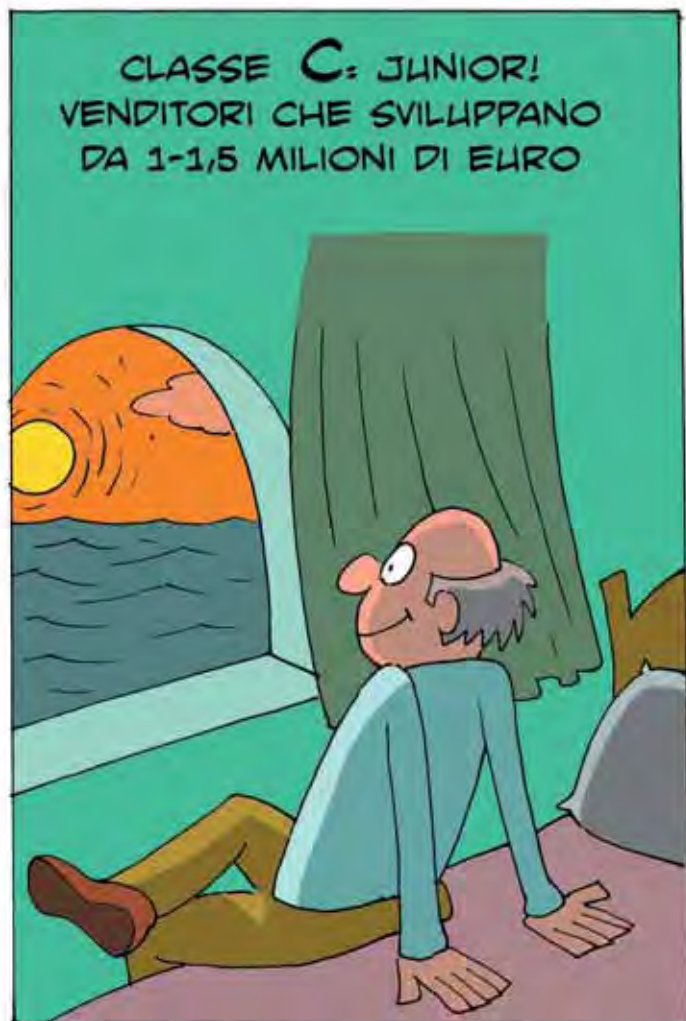


CLASSE B: SENIOR!
VENDITORI CHE SVILUPPANO
1,5-2 MILIONI DI EURO

STANZA CON VISTA
PANORAMICA!



CLASSE C: JUNIOR!
VENDITORI CHE SVILUPPANO
DA 1-1,5 MILIONI DI EURO



CLASSE D: NEW ENTRY!
CON FATTURATI DA 500
A 900 MILA EURO.
TUTTI SOTTO COPERTA!



BENE CAPITANO! ALLORA NOI CHE RIENTRIAMO
TUTTI IN QUESTE CATEGORIE..INIZIAMO A
CARICARE I BAGAGLI..



CON L'AVVENTO DELLA CRISI QUESTE CATEGORIE HANNO
DOVUTO SCALARE DI UN GRADO PERCIO'

..CHI ERA TOP SENIOR
DIVENTA SENIOR..

..
CHI ERA SENIOR
DIVENTA JUNIOR
...

..CHI ERA JUNIOR
DIVENTA
NEW ENTRY..

..E CHI ERA
NEW ENTRY..

..DOVRA' CAMBIARE MESTIERE!

BASTA CON QUESTE STORIE! AMMUTINIAMO
L'ARCA E INVESTIAMO SUL CLIENTE A SCON DI
PREZZI!

SCON-TO!
SCON-TO!

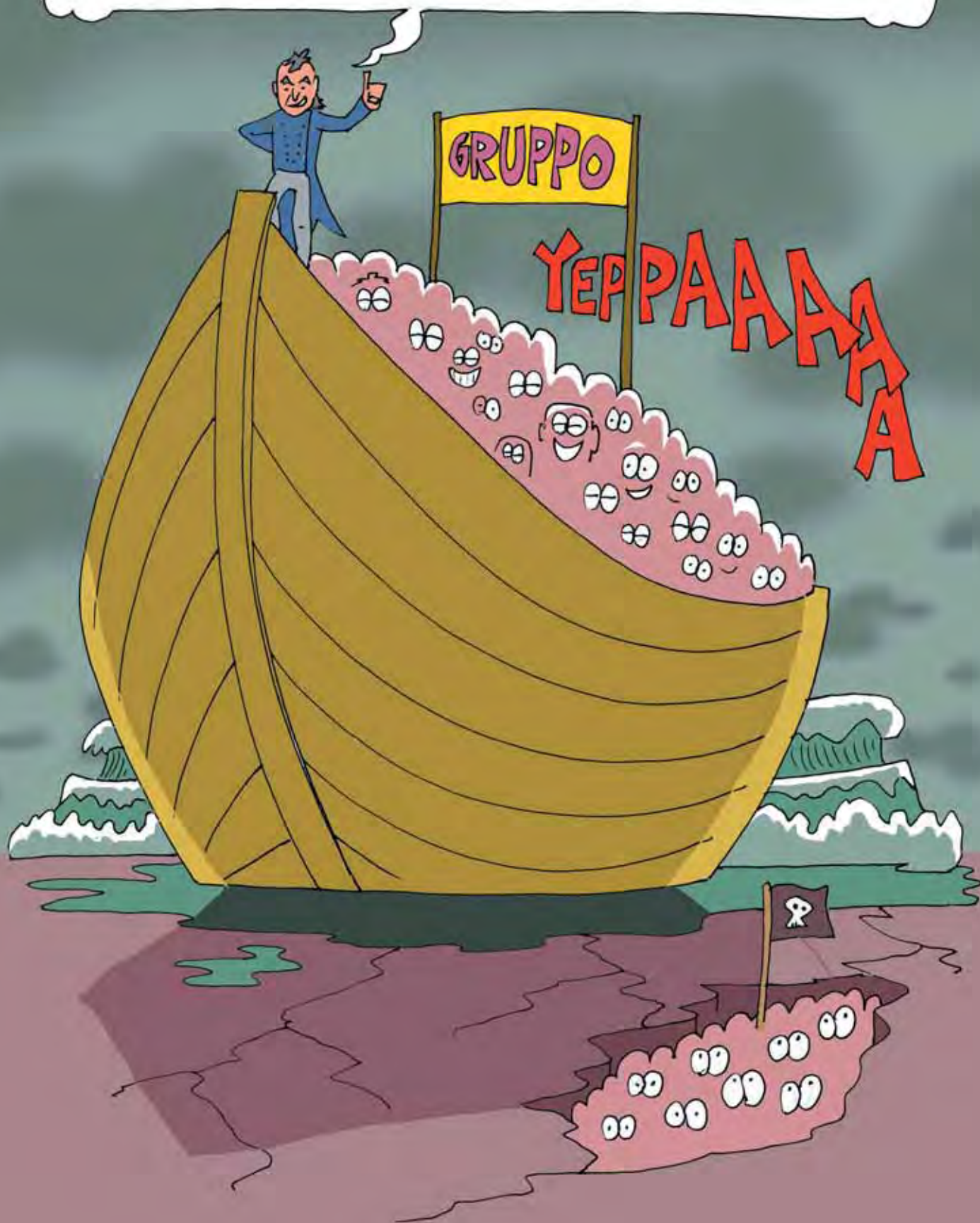
IL PREZZO
VINCE!

NON VI AGITATE! PER LA VOSTRA CATEGORIA E' GIA
PRONTA UN'ARCA ALTERNATIVA..

L'ARCA PERDUTA



IL PREZZO VA SOSTENUTO DAL VALORE DI CIO' CHE
VENDIAMO, IL VALORE AGGIUNTO CHE STA NEI SERVIZI
DI CHI SOLO L'ARCA DELLA SALVEZZA E' CAPACE!!!!



PRIMA DI SALPARE MI RIVOLGO A TUTTI GLI
IMPRENDITORI CON UN VIVISSIMO CONSIGLIO!
STATE VICINI AI VOSTRI VENDITORI!

AFFIANCATELI
PERIODICAMENTE!

ASCOLTATELI!



TOGLIETEGLI I CLIENTI CHE NON SONO IN GRADO DI
GESTIRE E AFFIDATELI AD ALTRI!

SE SI IMPEGNANO..
SE CERCHERANNO TUTTI I
GIORNI UN CLIENTE NUOVO
E NE CONSOLIDERANNO UNO
ALLA SETTIMANA,
NON CI SI SBAGLIA!

L'HO DETTO
PIU' VOLTE..

VENDITORI NON
SI NASCE..
SI DIVENTA!



DIO C'E' SOLO PER CHI LAVORA DI PIU'



MA PER GUIDARCI HA BISOGNO DI COLLABORAZIONE,
MI SPIEGO MEGLIO

IN QUESTI PERIODI DI INCERTEZZE
E DERIVA ECONOMICA OCCORRE
FARE UN ESAME DI COSCIENZA

SCUSATE SE USO
UN TERMINE
AZZARDATO
MA DOBBIAMO
REDIMERCI

BLASFEMO!

VERGOGNA!



IN 40 ANNI CHE GUIDO LA MIA AZIENDA FACENDOMI
UN CULO COME UN PAIOLO NON MI FACCIÒ DIRE
CERTÈ STRONZATE

BRAVÒO!

GIUSTOO!
CHE COLPE
ABBIAMO?

FINO A IERI
TUTTO FILAVA
LISCIO!

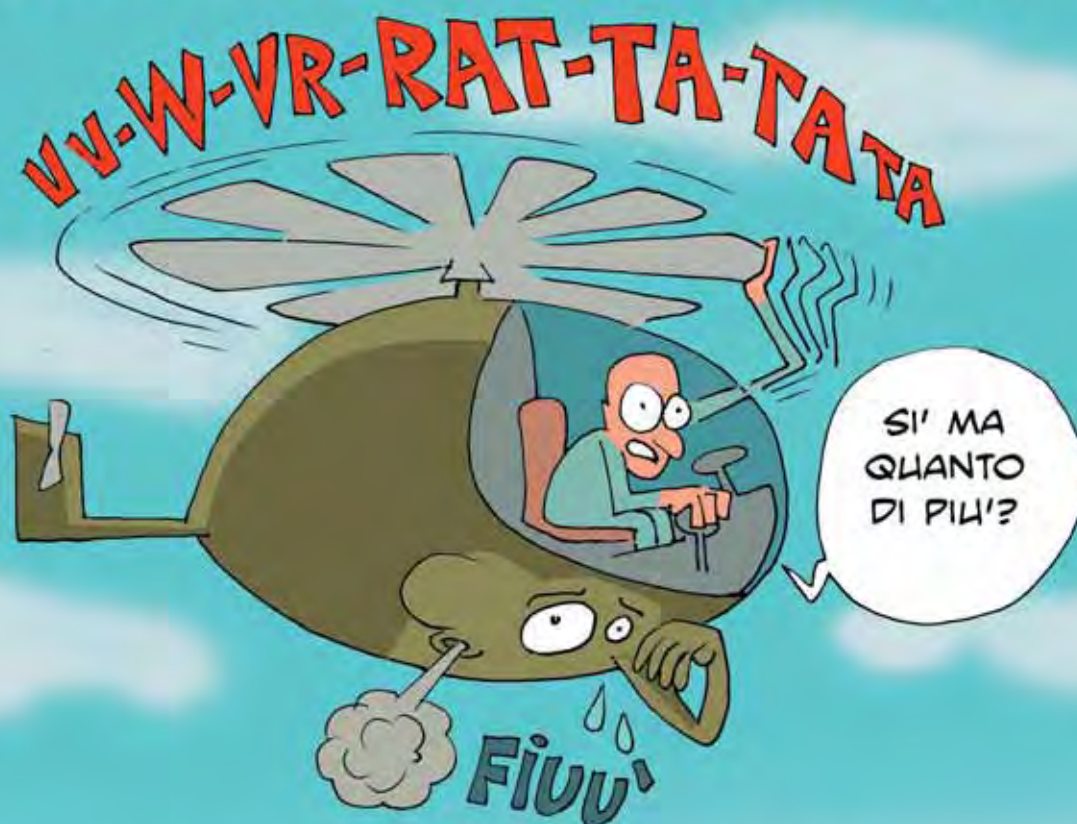
STATE CONTINUANDO A DIFENDERE LE VOSTRE ABITUDINI,
LE PROPOSTE SONO CAMBIATE, IL MERCATO È CAMBIATO!
BASTA CON LA SOLIDARIETÀ! AGGREDIAMO I VECCHI SISTEMI,
CAMBIAMO PELLE, TORNIAMO
IN STRADA E DIAMOCI DA FARE!!!

ANCORA?!?
INSOMMA CI TOCCA
LAVORARE PIÙ
DI COSÌ?

IL GRUPPO C'E' SOLO
PER CHI LAVORA DI PIU'
OVERO:



IL FATTURATO CALA = LAVORO COME PRIMA
IL FATTURATO SALE = LAVORO PIU' DI PRIMA



CHIEDILO AL TUO FATTURATO
E DATTI UNA RISPOSTA!!!

SONO FINITI I TEMPI DEL:
VA DOVE TI PORTA IL CUORE



--ASPETTANDO IL GOAL DELL'ULTIMO MINUTO--



SONO FINITI I TEMPI DEI COMMERCIALI
BARZELLETTIERI O INCANTATORI
DI SORTA



SONO FINITI I TEMPI DI QUELLI CHE
"BASTA CLCCARE" IL POTENZIALE
CLIENTE



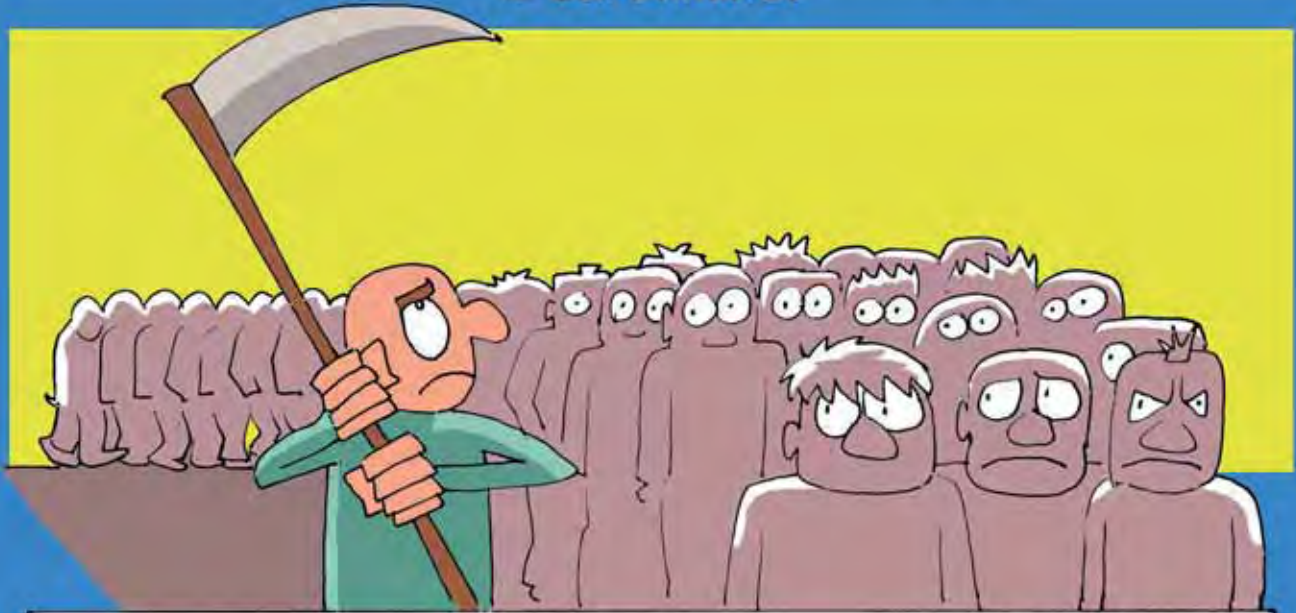
CARI VENDITORI, SONO SERIAMENTE PREOCCUPATO PER I CLIENTI CHE SONO SBALLOTTATI DA INFORMAZIONI NEGATIVE DEL MERCATO

CON IL TIMORE DI NON INCASSARE SOLDI

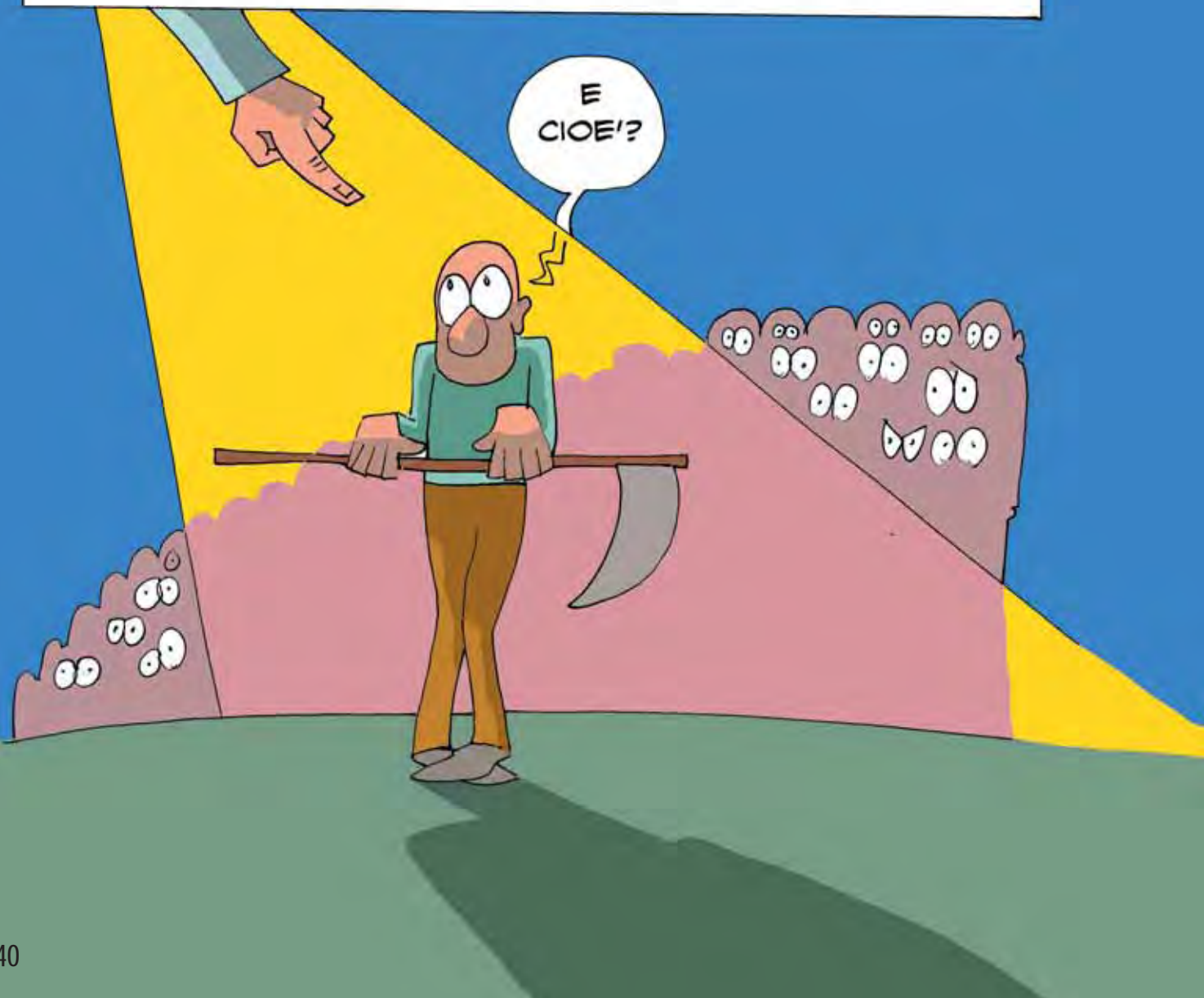
ESSI HANNO BISOGNO DI PERSONE DI RIFERIMENTO CHE DIANO SICUREZZA! DOVETE SPEZZARE QUELLE CATENE CHE ANCORA VI LEGANO ALLA CONCORRENZA!



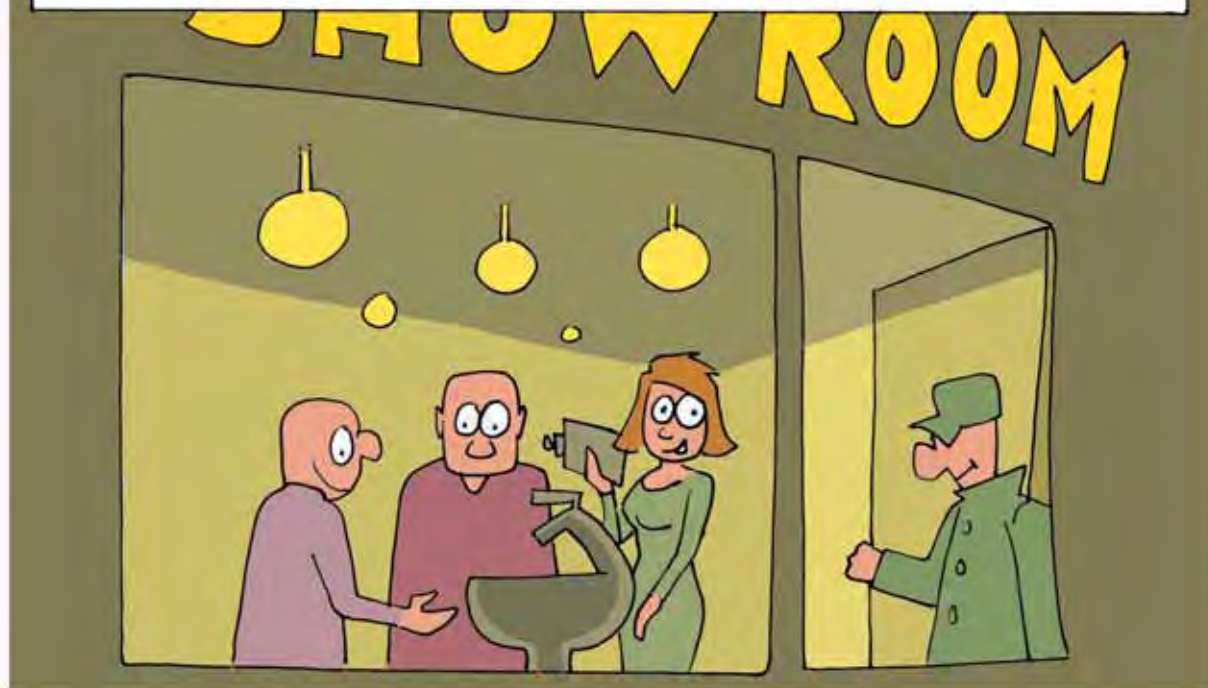
CARI IMPRENDITORI
NON LIMITATEVI A TAGLIARE DOVE C'E'
IL SUPERFLUO!



DATE FIDUCIA ALLA PROPRIA SQUADRA!
MOTIVATELA, AIUTATELA A FARE COSE NUOVE!



AD ESEMPIO SOLLECITATE GLI ADDETTI
ALLA SHOW ROOM DI INCONTRARSI
CON I VENDITORI CHE VISITANO GLI INSTALLATORI
PER PROMUOVERE LE ATTIVITA' DELLA MOSTRA



E FAR COSI' DIVENTARE L'IDRALLICO UNA SORTA
DI SUB-AGENTE.
ANCHE QUESTA ATTIVITA' DEVE ESSERE CONTINUATIVA
PERCHE' LA CONCORRENZA NON DORME NELLA PAGLIA



I PRODOTTI! TRATTATE PRODOTTI SEMPLICI
CHE NON CREINO TENSIONI SUL MERCATO!
QUANDO TRATTATE CERTI MARCHI, NON
ILLUDETE CON IL SOLO OBIETTIVO DI
VENDERNE ALTRI O DI DISTRUGGERE
IL CONCORRENTE

FARE I FURBI
NON PORTA
MARGINE!

NON SIETE AIUTATI DAGLI AGENTI DI ZONA NE' DALL'ASSISTENZA
PERCHE' VISTI COME ELEMENTI DESTABILIZZANTI

OK, MA
COME LA SPUNTO
IN MEZZO A
'STA GIUNGLA?

AD ESEMPIO QUELLI CHE ADOTTANO LA POLITICA DEL GRUPPO
SI SONO AVANTAGGIATI SUBITO, IN PARTICOLARE LE FILIALI,
PERCHE' SFRUTTANO IL 70% DEL MAGAZZINO CENTRALE



E TUTTI I SERVIZI
CHE METTE A
DISPOSIZIONE!!!



INSOMMA PARLIAMOCI CHIARO: SONO ANNI E ANNI,
CONVEGNI SU CONVEGNI, RIUNIONI SU RIUNIONI
CHE RIPETIAMO LE STESSE COSE!

RIDUZIONE FORNITORI

ROTAZIONI
DI
MAGAZZINO



ABBASSAMENTO
SCORTE

AUMENTO DELLA
LIQUIDITA' E
DEGLI SPAZI INTEGRATI
PER LA VOSTRA
ATTIVITA'

UAH! UH!
YEHH
YHH!



LORO LO HANNO IMITATO ALLA PERFEZIONE..



VOI AVETE SOLTANTO CAPITO,
MA NULLA E' CAMBIATO

E' COLPA
MIA SE
I COMPLTER
NON VANNO?



E' COLPA NOSTRA SE I MAGAZZINIERI NON SONO COERENTI CON GLI APPROVVIGIONAMENTI?

E' COLPA NOSTRA SE L'INVENTARIO NON E' STATO INSERITO BENE?

E' COLPA MIA SE PIOVE E LA MIA AUTO NON PARTE?



NO NO RIMANETE COSI'! SIETE BELLISSIMI!!!

CABARET



ALMENO RICORDATEVI UNA
COSA: IL CATALOGO LISTINO NON USATELO
SOLO PER COMPRARE, MA ANCHE PER
VENDERE!!!

**GNOM
CRUNCH**



SE E' VERO CHE IL GRUPPO E' IN CRESCITA
DEL 30% SUL QUADRIMESTRE DELL'ANNO
PRECEDENTE SIGNIFICA CHE LA STRADA
DA PERCORRERE E' PER L'ENNESIMA VOLTA
IL FAMOSISSIMO MAGAZZINO CENTRALIZZATO!!!



IL GRUPPO
C'E' SOLO PER CHI
USA CORRETTAMENTE I SERVIZI
CHE GLI VENGONO OFFERTI!



VOGLIAMO
REDIMERE
ANCHE VOI!

SIETE RIMASTI
IN POCHI MA..

E CHI ANCORA
NON CE LA
FA?!?



VOI CHE VI SENTITE IMPOTENTI E SOFFRITE
ANCORA E NON VOLETE USARE SISTEMI, MEZZI,
TECNICHE E PROGETTI FATTI DA ALTRI PERCHE'
NON LI SENTITE VOSTRI E RIMANETE NEL
CASSETTO INSIEME A LORO!

DUNQUE?!?



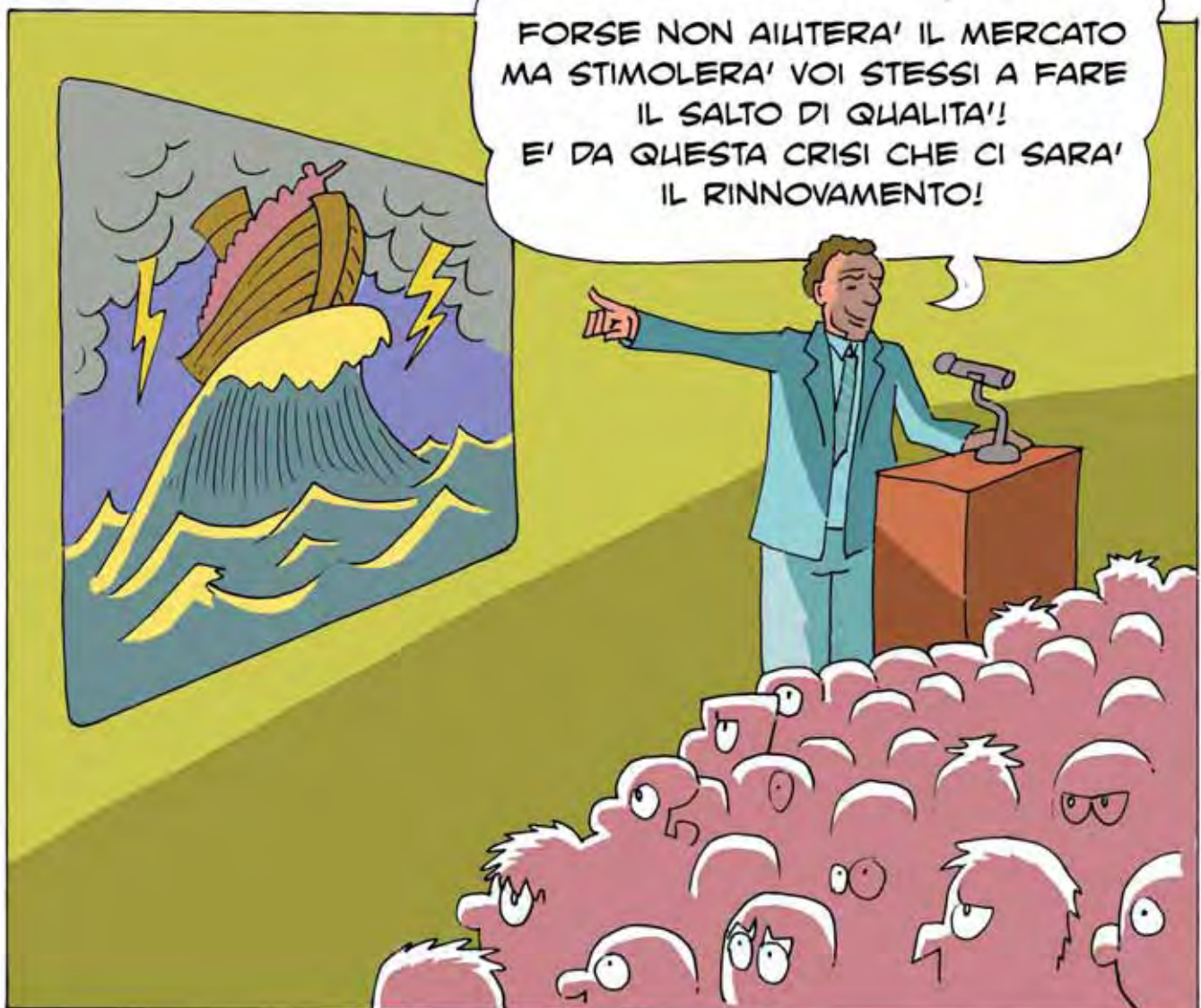
SVEGLIATEVI!!!



QUESTA NON E'
UNA CRISI
PASSEGGERA!

VIVIAMO UN RIDIMENSIONAMENTO DEL MERCATO
QUINDI VERRANNO CONSUMATI MENO CESSI,
MENO CALDAIE...

FORSE NON AIUTERA' IL MERCATO
MA STIMOLERA' VOI STESSI A FARE
IL SALTO DI QUALITA'!
E' DA QUESTA CRISI CHE CI SARA'
IL RINNOVAMENTO!



IL GRUPPO C'E' SOLO PER CHI COMUNICA:

NON BASTA ADERIRE AL GRUPPO SE NON
COINVOLGETE IN QUESTA SCELTA I VOSTRI
COLLABORATORI IN MODO POSITIVO E OPERATIVO
SOTTOLINEANDO MOTIVI E VANTAGGI!



QUESTO SI CHIAMA AUTOLESIONISMO

PIU' CRESCE LA SQUADRA, PIU' CRESCETE
VOI!!!



SE UN COLLABORATORE SE NE VA VUOL DIRE CHE NON
SIETE STATI CAPACI DI CRESCERE INSIEME



GLI SCONTI!
ALTRA BEGA!!!

LO SCONTO SI DIFFONDE
COME UN'EPIDEMIA!



TALVOLTA DIVENTA LETALE PER ALCUNE CATEGORIE DI PRODOTTI
FINO AL PUNTO CHE SIAMO COSTRETTI A TOGLIERLI
DAL MERCATO!



SE IN UN PRODOTTO NON SI GUADAGNA PIU',
E' MEGLIO NON VENDERLO!

IL GRUPPO C'E' SOLO PER CHI
SUGLI SCONTI SA SOFFRIRE DI PIU' E
LAVORARE DI PIU' PER VENDERE A SCONTI
PIU' BASSI



MA NON SIETE PROPRIO VOI DEL GRUPPO A DIRE CHE LA CRISI VA AGGREDITA?

COSA C'E' DI PIU' AGGRESSIVO DELLO SCONTO?

BRAVO

GIUSTO!

PARLIAMOCI CHIARO, C'E' QUALCOSA DI PIU' EFFICACE?



SARA' IL MIO COLLEGA A RISPONDERE, VISTO CHE SIAMO GIUNTI ALL'ARGOMENTO CONCLUSIVO:

LA SOLUZIONE FINALE



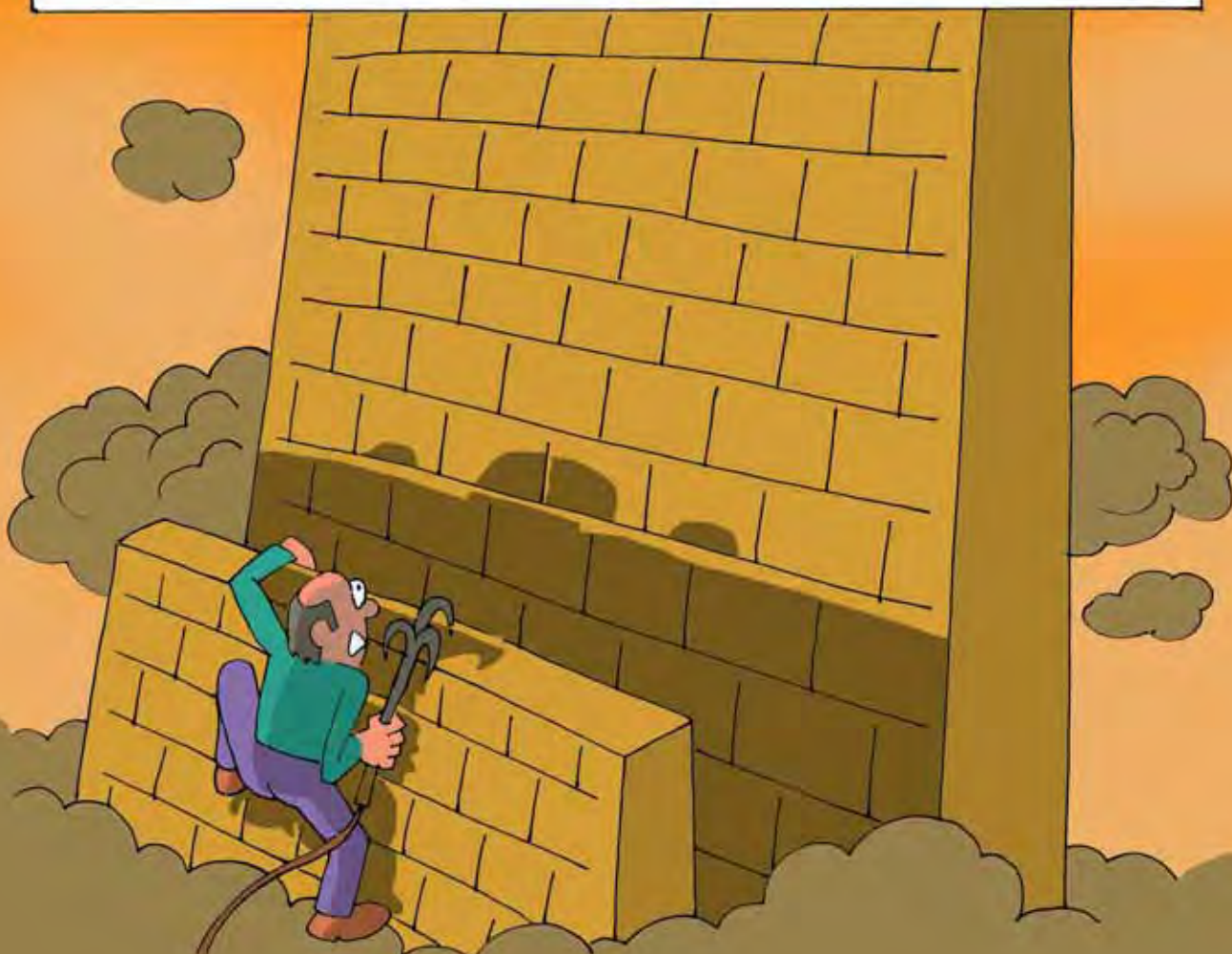
GRAZIE A TUTTI VOI!



SE COME HO SENTITO DIRE POCO FA, LA MISURA PIU' EFFICACE PER AGGREDIRE LA CRISI E' LO SCONTO, NEL GIRO DI POCO TEMPO CI SI RIDURREBBE A DARLO VIA GRATIS, ANZI SOTTO-GRATIS!

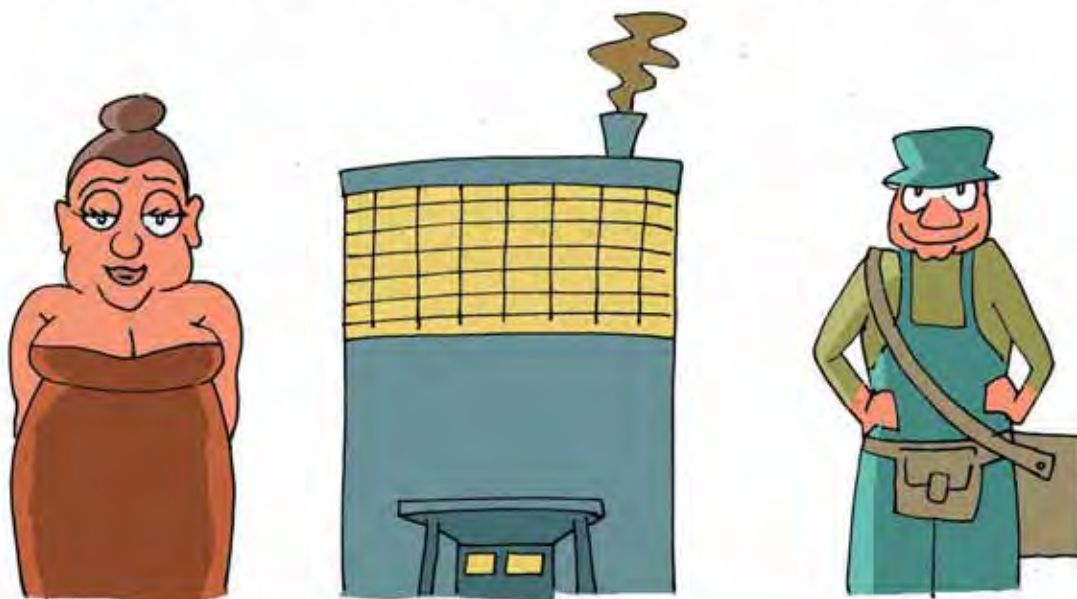


QUALSIASI PREZZO CHE ANDREMMO A FARE DIVENTEREBBE LA NUOVA BARRIERA DI SCONTO DA ABBATTERE!



TUTTI SAPETE CHE A VOI ASSOCIATI
VENGONO PROPOSTE CATEGORIE DI SCONTO:

1 - PRIVATO, IMPRESA, ENTE O INSTALLATORE

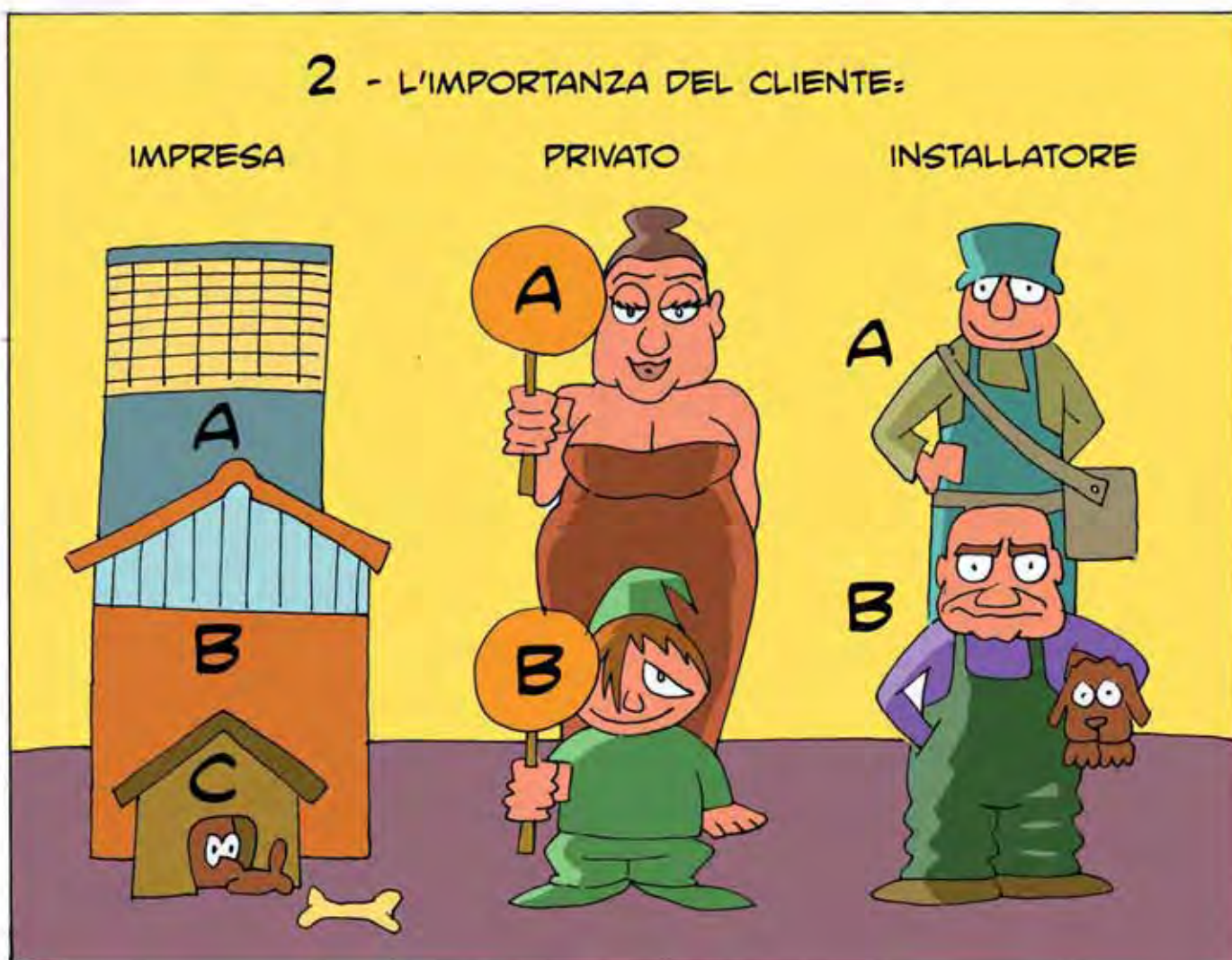


2 - L'IMPORTANZA DEL CLIENTE:

IMPRESA

PRIVATO

INSTALLATORE



3 - IL MARGINE:



BENE, IO PENSO CHE QUEST'ULTIMA CATEGORIA SIA INTOCCABILE

MA ECCO CHE SI FORMANO DUE ESERCITI, DUE CATEGORIE DI COMMERCIALI GIÀ CITATE PRECEDENTEMENTE

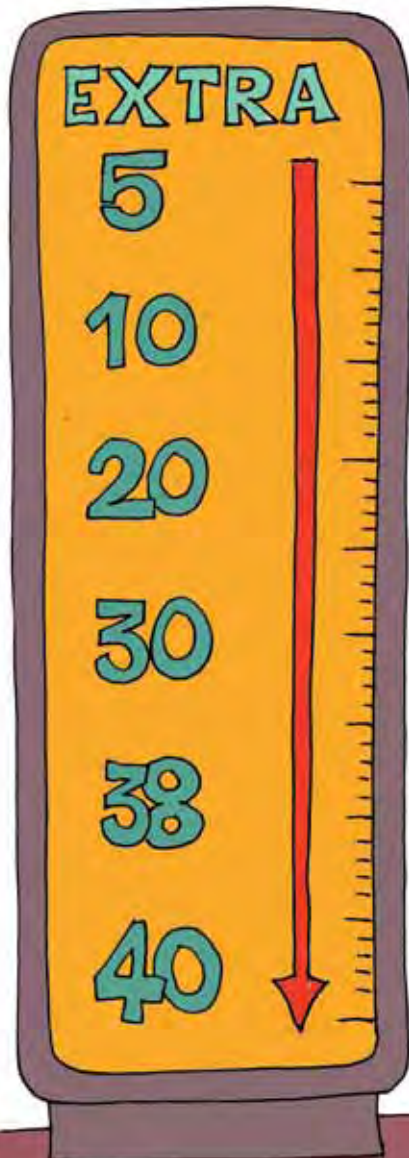


VOLETE SAPERE QUAL'E' STATO IL RISULTATO DEI PRIMI 50 GIORNI DALL'USCITA DEL CATALOGO LISTINO N.4?

NELL'80% DEI CASI IN CUI HO LASCIATO LA BRIGLIA SCIOLTA A QUALCHE OPERATORE CON L'UTILIZZO DEL TERZO SCONTO ECCO I RISULTATI:



SIAMO PASSATI DA



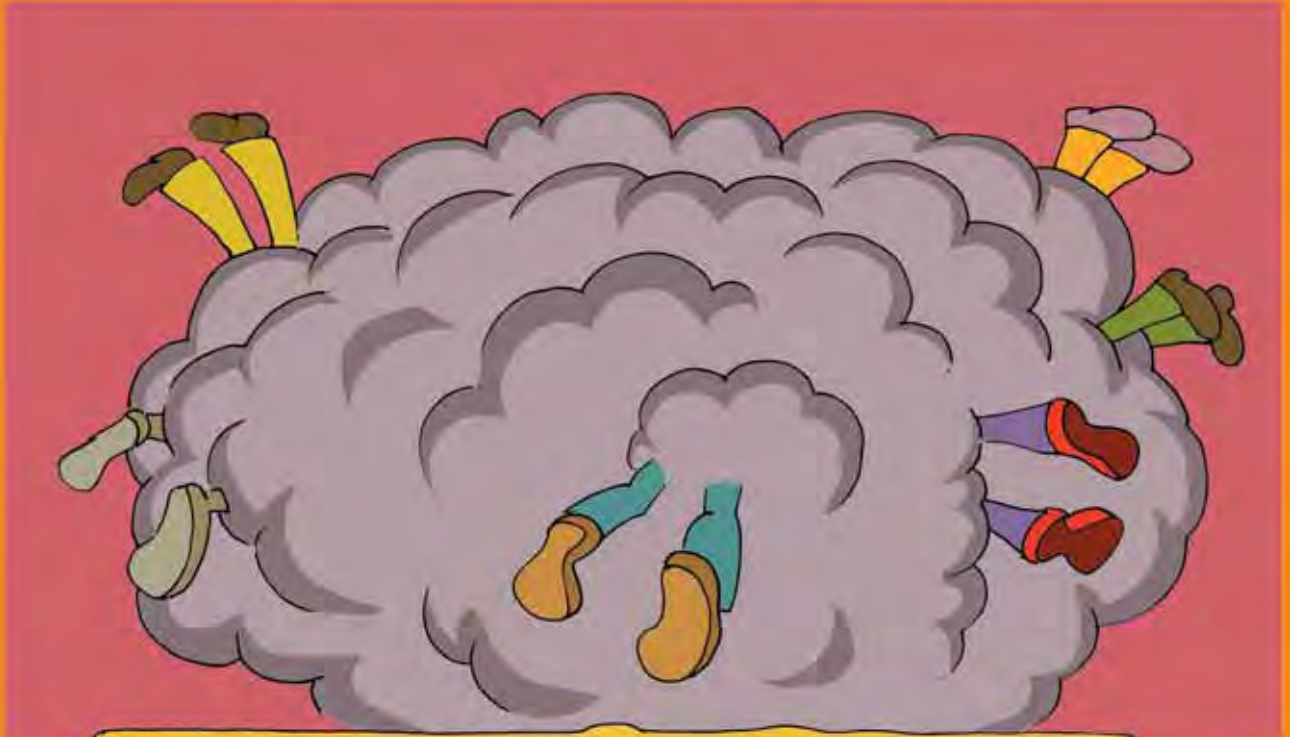
SOTTO IL PREZZO DI ACQUISTO DEL GRUPPO E QUINDI DEL PUNTO VENDITA

IN CERTI CASI ADDIRITTURA SOTTO IL COSTO DEL PRODUTTORE



A QUESTO PUNTO SAPETE COSA VI DICO?

**PRENDETEVELO
QUESTO PREZZO!!!**



NE RIMARRA' SOLTANTO UNO!



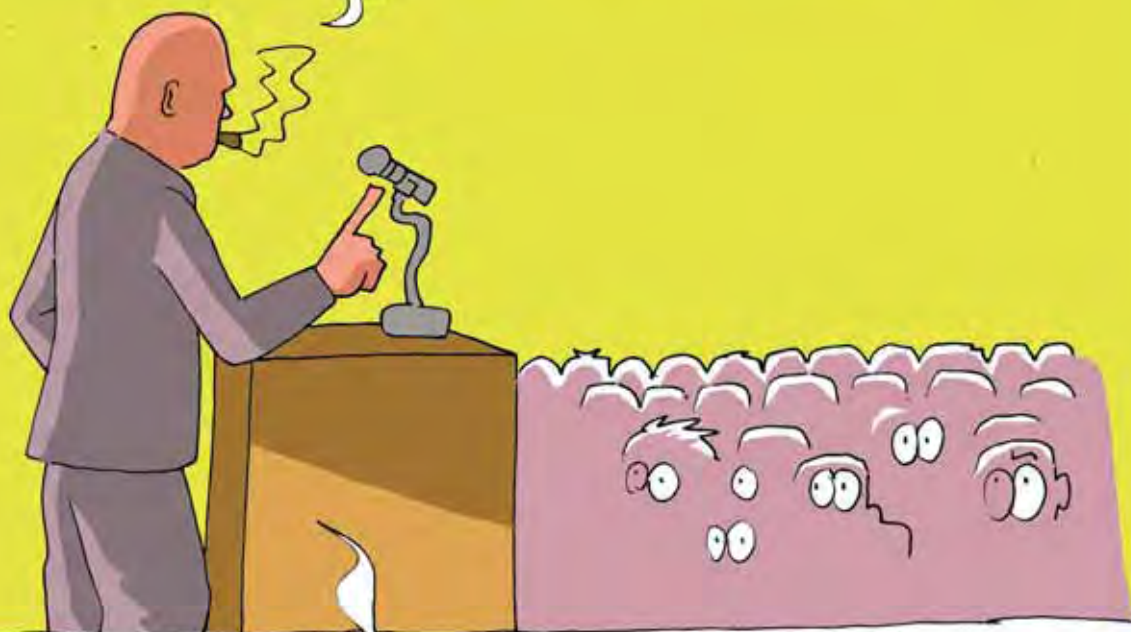
**E IL CLIENTE SARA'
SOLTANTO SUO...**



...PER SEMPRE!!!



QUINDI CARI MIEI NON FACCIAMOCI PRENDERE
IN GIRO DAL PREZZO!



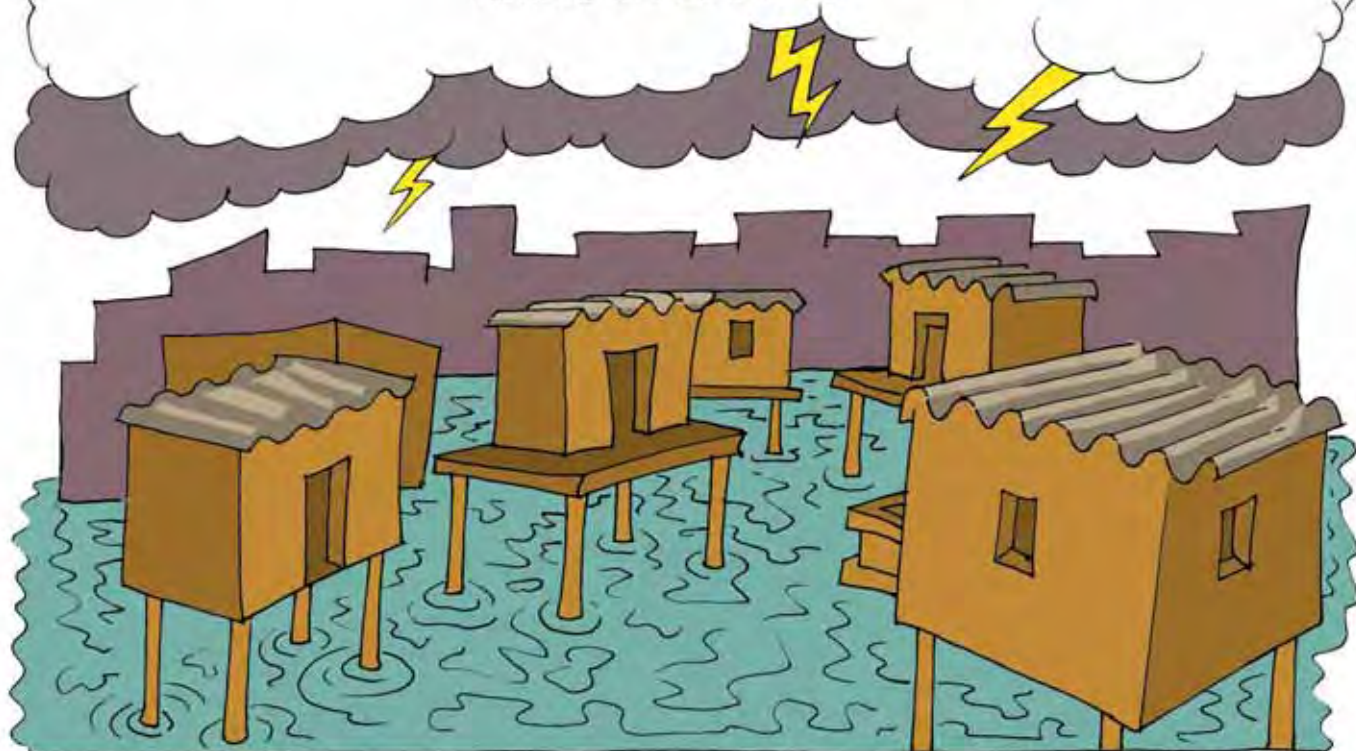
PERCORRIAMO NUOVE STRADE! NON NUOVI PREZZI

MA CI SARA' SEMPRE
QUALCUNO CHE CALA
LE BRAGHE!

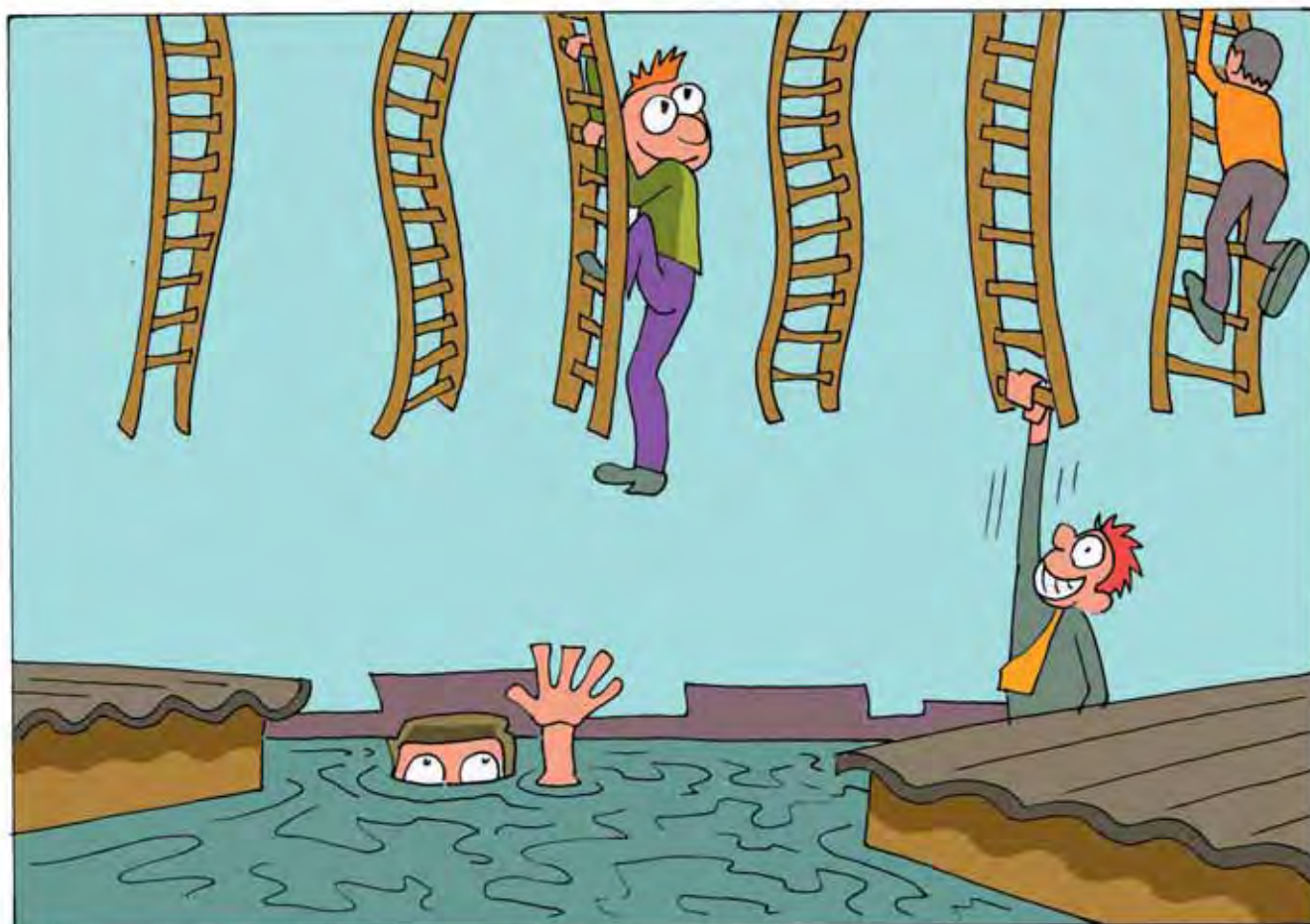
E COSI' NOI
NON SAREMO
MAI I PRIMI
NEL
MERCATO!!!

NOI NON DOBBIAMO
SBALORDIRE NESSUNO!
NE PRODUTTORI,
TANTO MENO I
CONCORRENTI!

NEL NOSTRO PAESE CI SONO ANCORA TROPPE
AZIENDE FAI DA TE



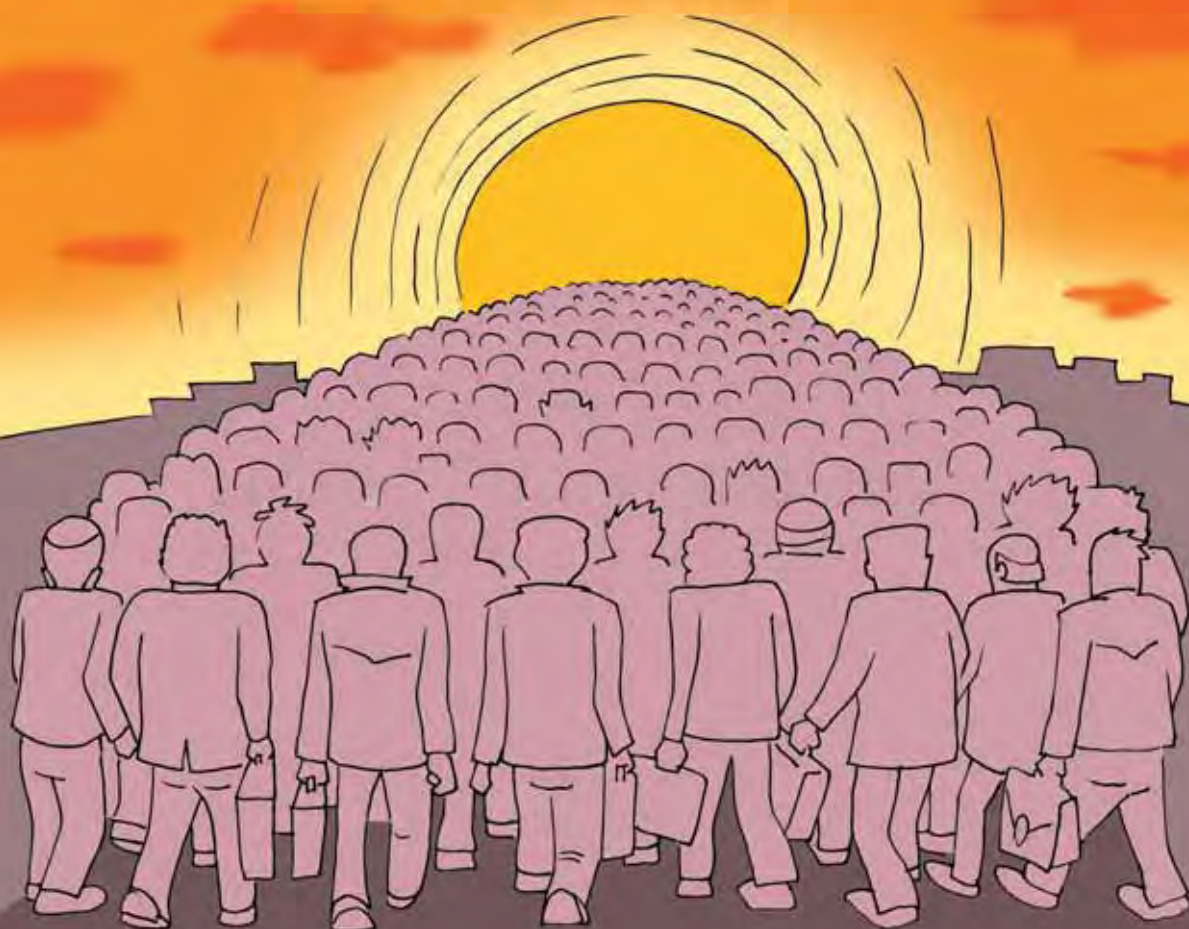
SE NOI SIAMO QUI E' PERCHE' VOGLIAMO ORGANIZZARE
AL MEGLIO LA RESISTENZA A QUESTA ONDA ANOMALA
CHE IMPERVERSA ORMAI DA DIVERSI MESI



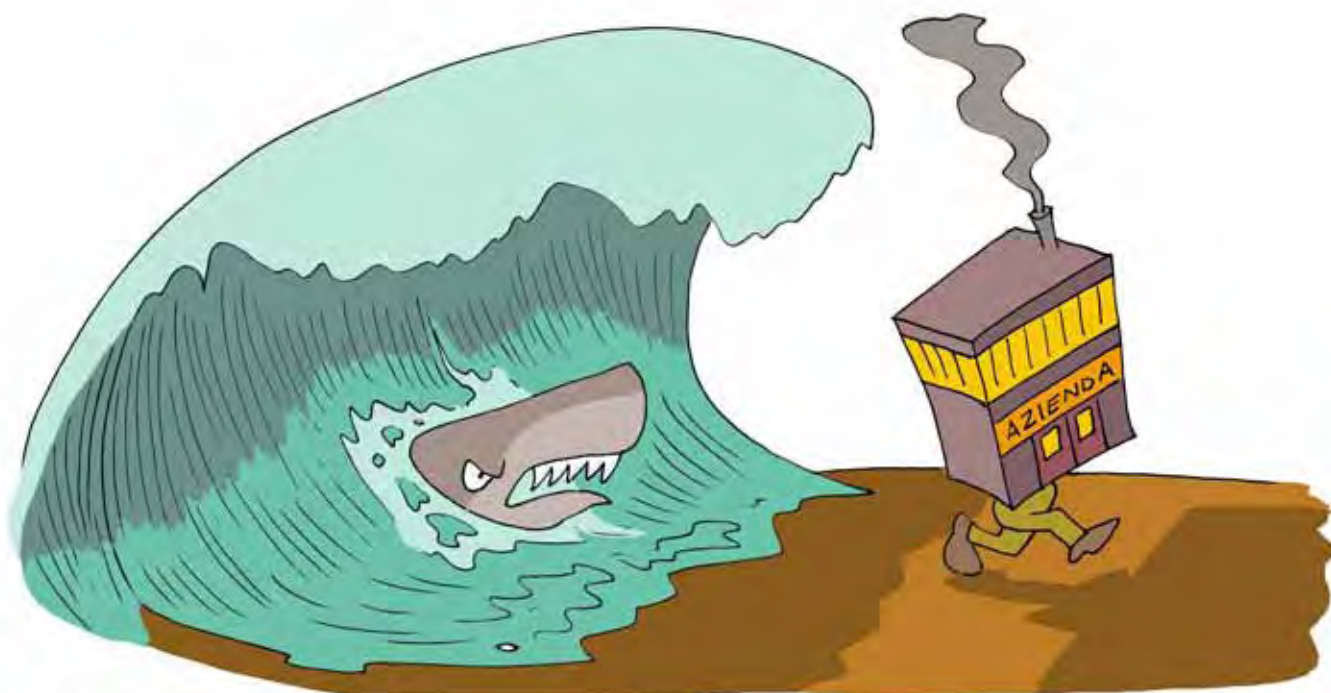
CHIEDIAMO UNA COLLABORAZIONE LEALE PER
TOGLIERCI QUESTI MACIGNI CHE CI APPESANTISCONO.
DOBBIAMO TORNARE SUI BANCHI
DI SCUOLA



ABBIAMO APERTO UN LABORATORIO CHE NON DARA' TREGUA
ALL'INEFFICENZA!!!



NON C'E' TEMPO PER SBAGLIARE!!!



SIAMO STUFI DI FARE DA CAVIA ED ESSERE
SACRIFICATI INUTILMENTE! QUINDI USATECI E SFRUTTATECI
IN TUTTO QUANTO VI E' POSSIBILE!





SCUSI, MA COSA INTENDETE QUANDO CI ESORTATE AD USARVI? IN CHE MODO DOVREMMO "SFRUTTARVI?"

OK TI FARO' L'ENNESIMO ESEMPIO!



AVETE PER LE MANI UN GROSSO AFFARE E NON AVETE IDEA DELLE DIMENSIONI PERCHE' LA CREATURA E' A VOI SCONOSCIUTA (ANCHE SE NON DOVREBBE)

E VA COMUNQUE ALIMENTATA E PORTATA A CONOSCENZA DEL VOSTRO PROSSIMO..

ALCUNI DI VOI L'HANNO GIA' SPERIMENTATA E
DEBBO DIRE CON GRANDE SUCCESSO



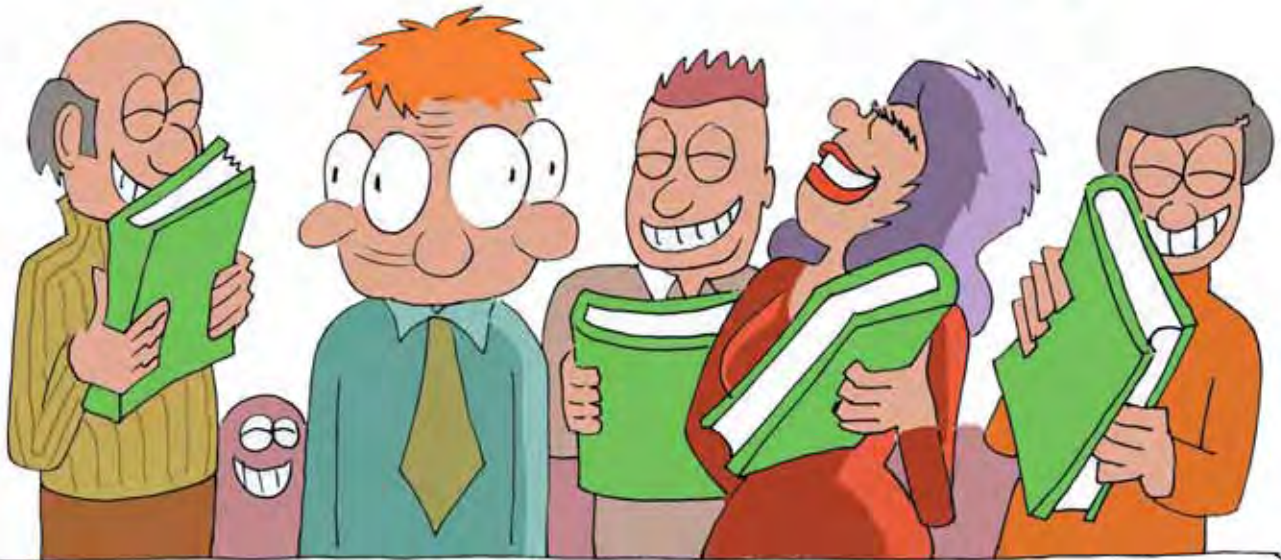
A QUESTI ED ALTRI E' PENETRATA NEL CERVELLO
E NEL CUORE, E SE NE SONO SERVITI CON
SODDISFAZIONE CONTRIBUENDO A REALIZZARE
ANCHE LORO UNA PARTE DEI VOSTRI SOGNI



IN FONDO STIAMO PARLANDO DI UNA COSA
TANTO SEMPLICE...

SI CHIAMA

NON SOLO IDRAULICA



PER FAVORE PRENDETE 50 COPIE, PRESENTATELE
SERIAMENTE A 50 CLIENTI, ANCHE NUOVI, CHE NON
HANNO MAI COMPRATO, E VISITATELI UNA VOLTA
ALLA SETTIMANA!



VI ACCORGERETE
CHE
GROSSO AFFARE
AVETE PER LE
MANI!!!

SE LA SUPPORTIAMO E LA SOSTENIAMO PERIODICAMENTE
OGNI GUIDA PIAZZATA BENE PUO' RENDERE
ANCHE 500 EURO DI FATTURATO ALLA SETTIMANA



SAPETE CHE 50 CLIENTI COSI', PORTANO
UN MILIONE L'ANNO DI FATTURATO?!?

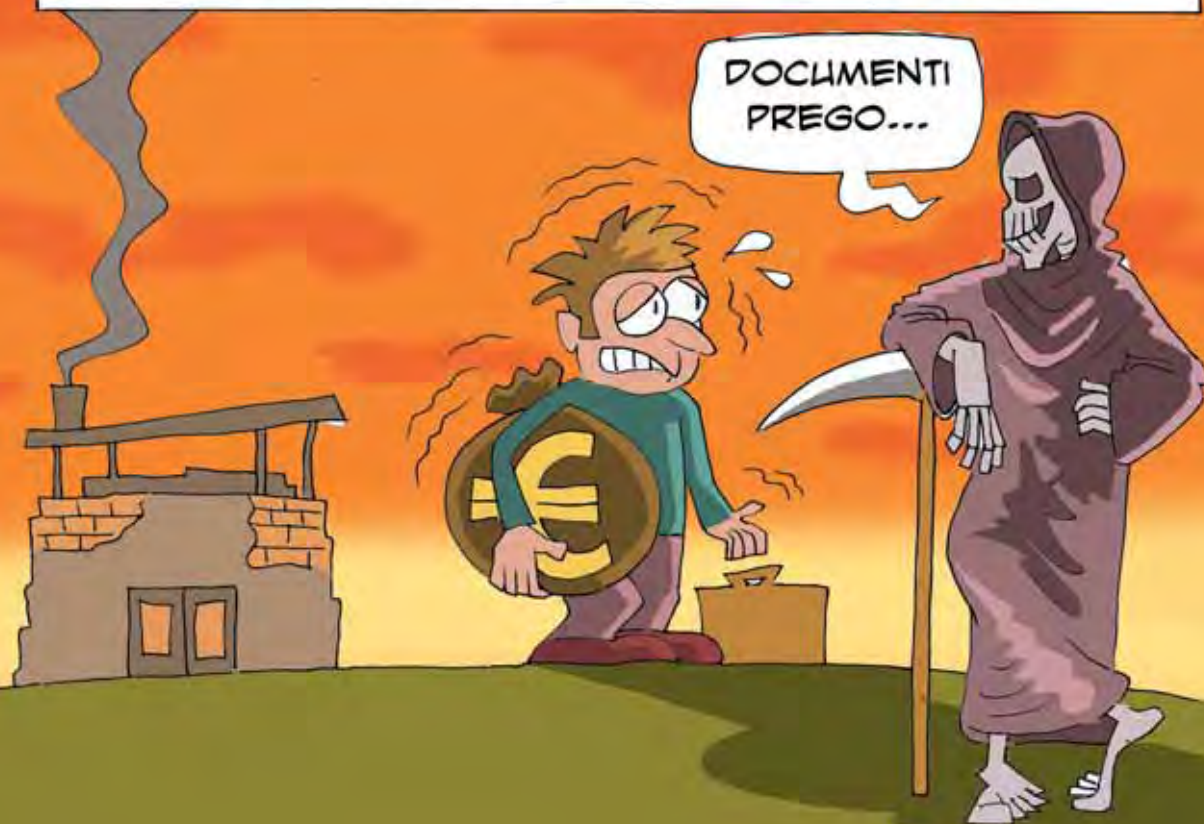


MEDITATE
GENTE...
MEDITATE
...!

TUTTI
I COLLABORATORI DELLE VOSTRE SQUADRE
DEVONO METTERSI IN TESTA CHE NEMMENO
IL POSTO BLINDATO DA "STATALE" E' SICURO!



O LOTTI PER L'AZIENDA E LA AIUTI AD
USCIRE DAL MOMENTO DIFFICILE...



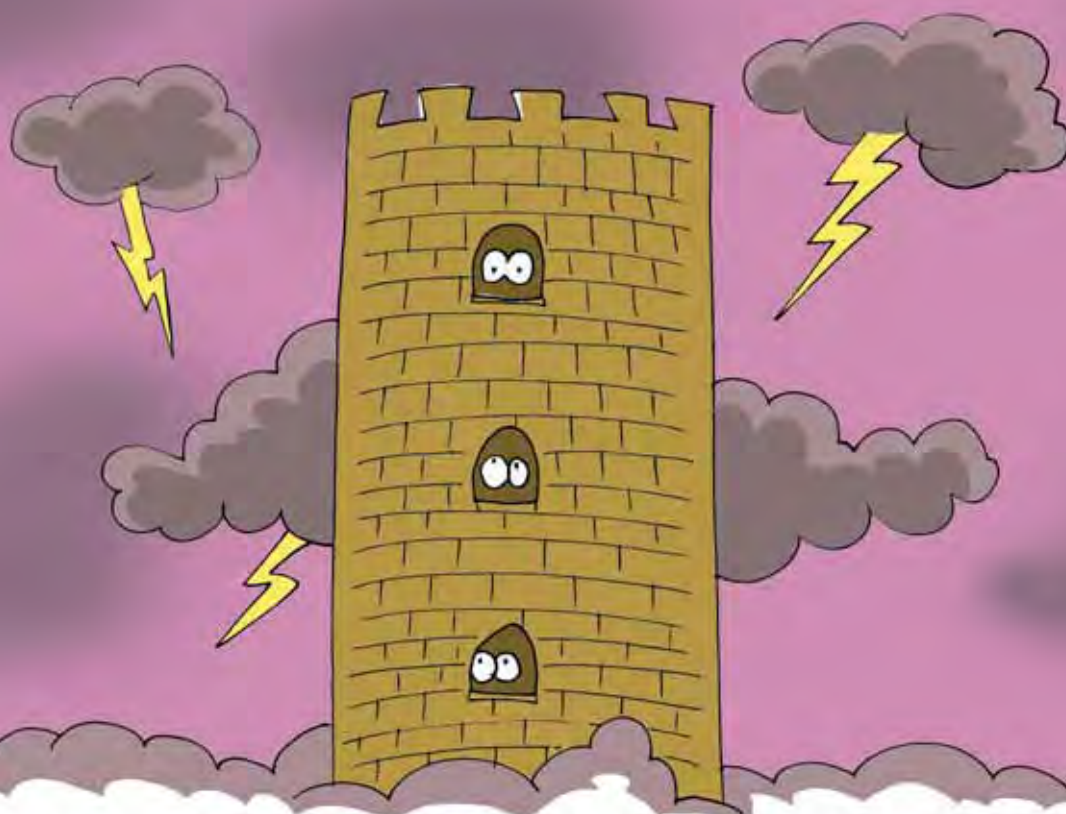
...OPPURE SCENDE LA SCURE!!!

OK CAPO, MA C'E' REALMENTE UNA SOLUZIONE FINALE?

CHIEDIAMO CELO TUTTI! DOBBIAMO CAPIRE DOV'E' IL TRADITORE!



DOBBIAMO CERCARE QUESTI FANTASMI DA COMBATTERE!
COMINCIAMO DA QUELLI CHE ABBIAMO DENTRO NOI STESSI!



DIAMO UN VOTO ED UN VOLTO AI NEMICI DELLE NOSTRE AZIENDE! NON SPERIAMO IN UN'UNICA CHIAVE CHE DIA LA SVOLTA, MA IMPEGNIAMOCI AD USCIRE DALLA PRIGIONIA DELLA PROPRIA AZIENDA!

PORTIAMO A CASA UN VOTO CHE SODDISFI IL
NOSTRO EGO E SOPRATTUTTO CI TRAGHETTI
OLTRE IL 2010:

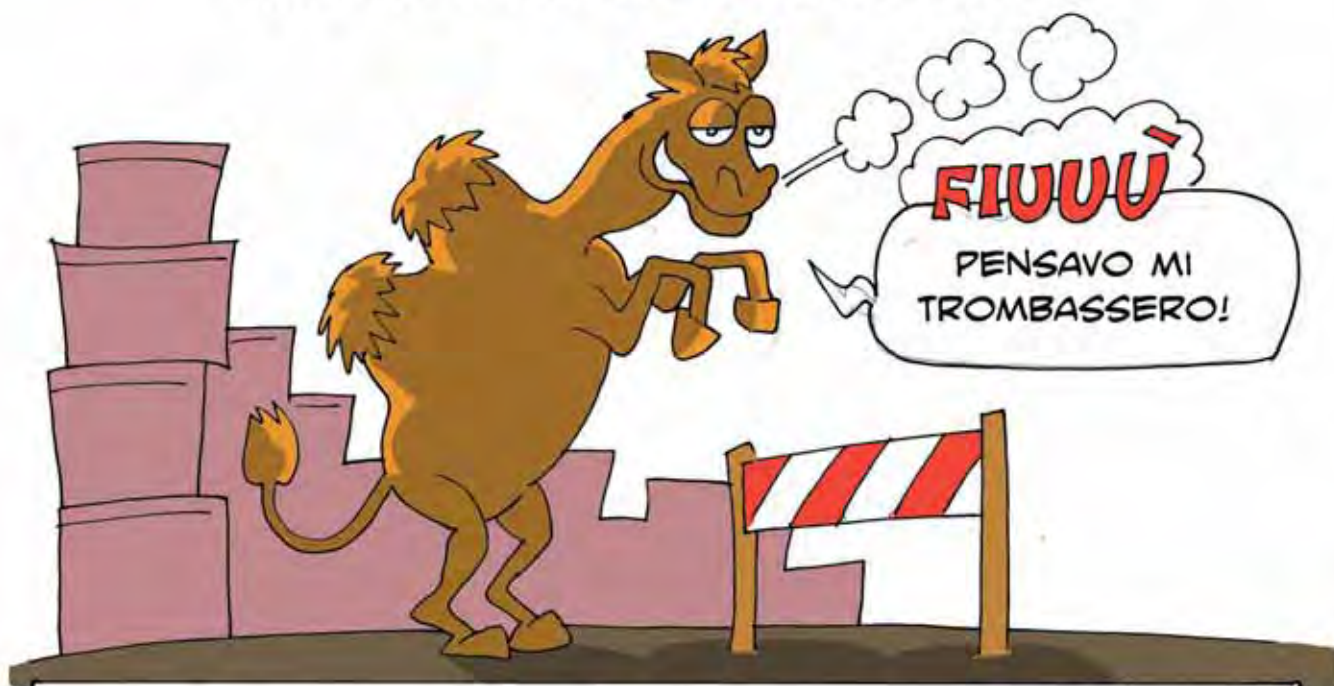


UN 6 A TUTTI I PRODUTTORI CHE CI FANNO
RICAWARE SOLO I NOSTRI COSTI!



PIUTOST
CHE NIENT
L'E' MEI
PIUTOST!

UN **6** A TUTTI QUEI GROSSISTI RIVENDITORI CHE
RUOTANO IL MAGAZZINO SOLO 5 VOLTE



UN **3** A TUTTI QUEI VENDITORI AGENTI DEI GROSSISTI
CHE COSTANO PIU' DEL 6% (1/4 DEL LORO RICAVO!!!)



LN 5 AGLI IMPRENDITORI CHE NON PAGANO LE TRATTE



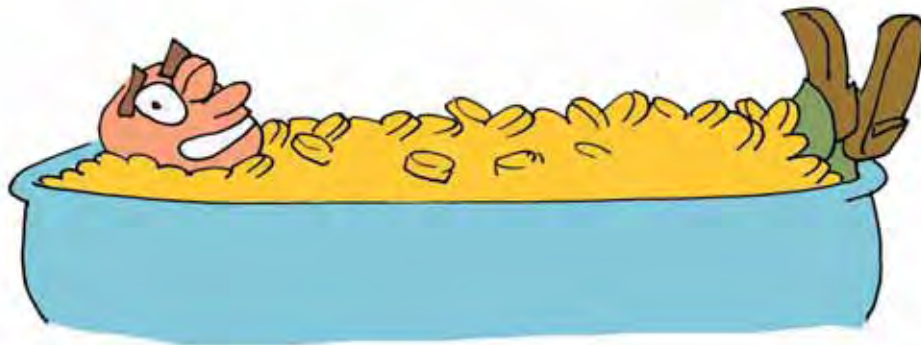
LN 3 A CHI DA GLI ASSEGNI POST-DATATI



LN 0 A CHI LI RINNOVA ULTERIORMENTE!



LN 10 AI GROSSISTI CHE DISPONGONO DI 1/5
DI LIQUIDITA' SUL PROPRIO FATTURATO



LN 10 A CHI FA 10 ROTAZIONI



LN 0 A CHI SPENDE TUTTO IL MARGINE



10 A CHI HA UN FATTURATO DI 500.000 EURO
PER OGNI ADDETTO



INFINE VOTO 10 A TUTTI VOI CHE AVETE LA
PAZIENZA DI ASCOLTARCI!!!



BUONA
RICONFIGURAZIONE
AZIENDALE

