

a cura di RCS Pubblicità

dal mondo delle **AZIENDE**

www.ecostampa.it

## Ben David: un progetto di Marketing Multilivello applicato al mercato agenti tradizionale

Marco Girardi, 46 anni, anima di Ben David, laureato ad Ascoli Piceno in Scienze Politiche con una tesi sulla piccola impresa, è davvero incontentabile al telefono...

Titolare per anni di un'azienda del settore erboristico, mi spiega con entusiasmo il suo progetto innovativo di vendita, rivolto a un mercato "trasversale", da sviluppare attraverso un vero e proprio "esercito" di agenti, che coprono capillarmente il territorio nazionale.

Girardi, insomma, è più che mai deciso a espugnare l'Italia intera con la sua rete di Agenti, organizzata secondo il classico schema "piramidale"...

- Mi faccia capire... Chi sono i vostri potenziali clienti?

"Ci rivolgiamo a manager di aziende e privati, cui proponiamo, a cifre molto interessanti, varie tipologie di merce... Stiamo mettendo a punto per questo alcuni 'cataloghi' merceologici specifici, che coprono tutto lo spettro dei bisogni di oggi, dall'alimentare all'abbigliamento, dall'elettronica all'arredamento per la casa e l'ufficio. "Non intendiamo però limitarci a un mercato di nicchia."

"Grazie ad agenti plurimandatari per ogni diverso ramo di vendita, ci rivolgeremo infatti principalmente ai titolari stessi di varie e specifiche attività."

"Gli agenti effettueranno dunque una

vendita 'trasversale', cioè non diretta all'attività del settore merceologico nel quale lavorano, ma al titolare stesso dell'attività, quale 'persona fisica', proponendogli beni di uso personale.

"I prezzi saranno competitivi e vantaggiosi, in quanto 'alleggeriti' dei consueti 'ricarichi', tipici della fase distribuitiva, proprio perché in nostri agenti Ben David si rivolgeranno 'direttamente' al consumatore".

- Come pensa di organizzare la struttura commerciale di Ben David?

"La rete commerciale si poggerà su di una struttura tipica del marketing multilivello: ogni provincia avrà un Capo Area Provinciale, che seguirà un numero indefinito di Agenti (anche centinaia), che a loro volta potranno avvalersi di eventuali Sub agenti... Per ogni regione italiana è previsto un Area Manager regionale che controllerà l'intero territorio assegnatogli."

"Gli agenti saranno divisi per settori merceologici, nessun agente nella stessa provincia potrà vendere in più settori merceologici contemporanei: il fine sarà quello di specializzare ciascun venditore in un determinato canale del mercato. Inoltre il pagamento dei prodotti Ben David sarà sempre contrassegno: la consegna avverrà tramite corriere, con spedizione diretta a casa e pagamento dell'importo al corriere che la recapita".

## Florim: pubblicato il terzo bilancio di Sostenibilità

Florim ha pubblicato recentemente il Bilancio di Sostenibilità 2010. Giunto alla sua terza edizione, il documento offre una sintesi degli investimenti e dei risultati ottenuti da Florim in ambito economico, sociale e ambientale, definendo gli obiettivi futuri e illustrando sia l'influenza di Florim sul territorio sia il valore economico complessivo generato dall'azienda. L'azienda ha chiuso il 2010 con oltre 270 milioni di euro di fatturato, in crescita del 5,3% rispetto al 2009, un Cash Flow lordo di 40 milioni di euro (rispetto ai 24,4 del 2009) e un utile

netto consolidato di circa 15 milioni di euro rispetto ai 3,4 dello scorso anno. Anche l'Ebitda è sensibilmente aumentato, passando da 36 a 42 milioni di euro, e portando l'incidenza percentuale sul fatturato dal 13,8% al 15,3%. Guidata dal figlio del fondatore, l'ingegner Giovanni Lucchese, la Florim di Fiorano Modenese occupa una posizione di consolidata leadership nel panorama mondiale dell'industria ceramica, grazie alla continua spinta verso la ricerca tecnologica e alla capacità di coinvolgimento delle proprie risorse umane.

## Butali Spa presenta nuovo volantino in 3D

Butali SpA, azienda di distribuzione associata al Gruppo Euronics Italia, leader nell'Italia Centrale con il 25% di market share e un fatturato di 257 milioni di euro (2010), ha recentemente presentato il primo volantino commerciale realizzato totalmente in 3D, grazie alla collaborazione con lo Studio Gallorini Engineering. Il 3D rappresenta oggi una delle tecnologie più importanti introdotte nel mondo consumer electronics: Butali, da sempre attenta a valorizzare le innovazioni sul mercato, ha voluto essere la prima azienda del settore a proporre al grande pubblico un'esperienza tridimensionale interattiva: tutte le copie del volantino di maggio, circa 1.700.000, saranno infatti distribuite insieme agli appositi occhialini anaglifi con lenti blu e rossa per consentire ai consumatori di sfogliare in tre dimensioni le numerose offerte inserite dall'azienda. Televisori, fotocamere, lettori e titoli blu-ray o console di gioco: fino a domenica 12 giugno, i clienti potranno scegliere i propri acquisti 3D tra i migliori marchi. "In un mercato sempre più competitivo è essenziale differenziarsi dagli altri player attraverso operazioni memorabili e vicini al consumatore - ha spiegato Francesco Butali, Direttore Commerciale dell'Azienda -. Il volantino rappresenta il principale strumento promozionale e di comunicazione con i nostri clienti e proprio per questo motivo abbiamo deciso di dedicargli una nuova veste, ancora più innovativa e in linea con le evoluzioni tecnologiche del nostro mercato".

Molte le attività proposte nei punti vendita della catena: un team di specialisti della tecnologia 3D sarà a disposizione dei clienti per rispondere a ogni dubbio e saranno allestite aree info point per informazioni sulle offerte di televisori. Per gli amanti del gaming, invece, sarà organizzato un emozionante torneo GT5 3D su console PS3 e sarà possibile provare la nuova console portatile Nintendo 3DS. Nei negozi di Arezzo, inoltre, saranno proiettate immagini 3D della città.