



Gli ingranaggi giusti per farti crescere sul mercato

Un progetto innovativo, coordinato ed efficace per la tua ferramenta

Di noi ti puoi fidare

Machieraldo

Ferramenta & Casalinghi



“**Vendita e servizio** sono gemelli siamesi, per cui ogni servizio di qualità è una vendita e ogni vendita di qualità è un servizio”. La citazione proviene da un guru della comunicazione aziendale, Beau Toskich, americano innamorato dell'Italia e in particolare del Piemonte. È proprio in Piemonte trova i natali un'azienda che da 100 anni ha reso sua questa filosofia.

Si tratta di **Machieraldo Gustavo SpA**, grossista nel mercato della **distribuzione di ferramenta** con sede a Cavaglià (BI), da anni leader in Piemonte e Lombardia occidentale e dall'aprile 2011 presente anche in Lombardia orientale grazie alla gestione del marchio Mazzoleni Commerciale, storica realtà bergamasca del settore.

Le giuste mosse sul mercato

Il mercato evolve, la concorrenza si fa sentire, la **distribuzione tradizionale e la grande distribuzione organizzata** si confrontano in una partita giocata con le tipiche armi di questi due mondi.

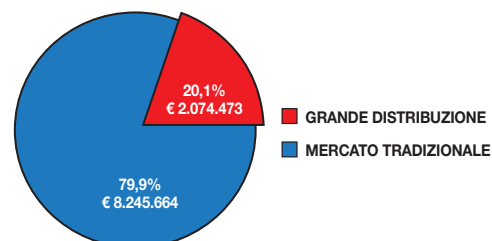
10 & Lode by Machieraldo

un progetto personalizzato che assiste, migliora e promuove il punto vendita a 360° con un'attenzione particolare alla comunicazione integrata

La sapiente arte della vendita del **piccolo e medio commercio** contro gli strumenti più performanti della **grande distribuzione**: competenza e professionalità contro moderne tecniche di vendita e promozioni aggressive;

passione e fidelizzazione contro cura dell'esposizione e massive azioni di comunicazione.

Ma il futuro della distribuzione tradizionale arriva dal passato, ovvero dalla sua ormai consolidata capacità di orientarsi verso le esigenze del cliente. E il successo è nelle mani di chi saprà essere **versatile**, conquistandosi la propria fetta di mercato con un fruttuoso mix tra i segreti della tradizione e le più attuali strategie commerciali.



Il fatturato per canale (vendite a valore in migliaia, Gennaio-Agosto 2010)
fonte del grafico GfK

Machieraldo, un alleato prezioso

Simili strumenti, fino a poco tempo fa inaccessibili per le piccole realtà, sono ora più possibili grazie alle **giuste partnership**. *“Da sempre i nostri clienti hanno visto e vedono in Machieraldo un alleato fidato – ha dichiarato l’amministratore delegato Michele Raselli – I rivenditori sanno che lavorare con noi significa perseguire un obiettivo comune: crescere nel mercato invece di subirlo”*. E la crescita in casa Machieraldo si chiama **10 & Lode**: un progetto collaudato ed efficace rivolto al piccolo/medio rivenditore del settore, per ottenere grandi risultati con minimi investimenti.

Progetto 10 & Lode

Dalla consulenza di un esperto per l’analisi del punto vendita, a questionari di valutazione destinati ai clienti. Strumenti per la gestione dell’assortimento nello store, ma anche per la logistica, l’organizzazione e l’allestimento. **10 & Lode** è un’iniziativa che assiste, migliora e promuove il punto vendita a 360° con un’attenzione particolare alla **comunicazione coordinata**.



Amministratore Delegato
Fabrizio Machieraldo



Amministratore Delegato
Michele Raselli



Aderendo al progetto il rivenditore può beneficiare di strumenti promozionali personalizzati, materiale di sell-in e segnaletica, spot radiofonici e valorizzazione sul web. E poi: corsi di marketing, formazione, prodotti finanziari ad hoc.

Come novità del progetto 2011, si aggiunge una preziosa **consulenza informativa**: nuove opportunità, aggiornamenti sul mercato ma anche su obblighi e normative, brevi news per spalancare nuove porte al rivenditore evitandogli inadempienze e scelte sbagliate.

Noi non ci fermiamo

10 & Lode è quindi un progetto di comunicazione completo e strategico destinato a garantire buoni risultati che si inseriscono in un contesto aziendale già roseo: *“Stiamo vivendo un momento di crescita, in controtendenza con il resto del mercato – riconoscono in casa Machieraldo – Questo fenomeno, per noi motivo di forte soddisfazione, è un ulteriore elemento di stimolo. Noi non ci fermiamo e continuiamo a lavorare per i clienti e con i clienti. Ci auguriamo che i rivenditori del settore continuino a sceglierci come partner per la loro partita sul mercato”*.

Abbiamo già pronte nuove strategie per migliorare il nostro lavoro e altre si aggiungeranno a breve”.



Conoscenza è competitività

La parola d’ordine è **informazione**. Ecco alcune proposte e materiali informativi forniti da Machieraldo con l’adesione al **progetto 10 & Lode**:

- **Più tempo al tuo tempo.** Soluzioni di minuterie a libero servizio. Per una spesa in ferramenta semplice, veloce e fai da te con il vantaggio di uno sveltimento nella gestione dei clienti e piacevoli sorprese per i guadagni.
- **Più spazio al tuo spazio.** Consulenza e moderne soluzioni per la gestione dello spazio e lo stoccaggio del magazzino.
- **Informazione.** Aggiornamenti su normative e novità del settore, come il ritiro dei RAEE (Rifiuti Apparecchiature Elettroniche ed Elettriche) da parte dei punti vendita.
- **Conoscere il mercato.** Tendenze, canali di vendita, fatturati, statistiche: tutto ciò che si deve sapere del mercato per esserne protagonisti.



Guido Colombo
Il nostro consulente
Assistenza & Sviluppo Clienti
Cell. 347-5071900

Machieraldo Gustavo SpA
Via Villetta Strà, 12 - Cavaglià (BI)
Tel. 0161 96044
e-mail: vendite@machieraldo.it
www.machieraldo.it

Progetto 10 & Lode in pratica

Case history: le esperienze di due aziende che hanno scelto di crescere con Machieraldo



L'organizzazione dei **settori merceologici** e il **progetto di layout** sono due degli aspetti cruciali nella progettazione e gestione di un punto vendita, in quanto condizionano l'esperienza e l'atto di acquisto del consumatore. Per questo

lo **studio dell'allestimento** è una delle fasi più significative e determinanti del *Progetto 10 & Lode by Machieraldo*. Di seguito riportiamo due *case history* aziendali di realtà che hanno aderito al progetto coordinato *10 & Lode*. In en-

trambi i casi l'**organizzazione delle aree di vendita e la gestione degli spazi** hanno avuto un ruolo cruciale nel rinnovamento delle imprese e nella crescita dei volumi di vendita.

10 & Lode in casa Cabrio Edilizia Srl

La riorganizzazione che fa guadagnare spazio e denaro



Cabrio Edilizia Srl | Via Massazza, 1 Salussola (BI)
Tel. 0161.998604 | www.cabriogroup.it

Step 1

Sopralluogo e valutazione

Cabrio Edilizia Srl è un punto di riferimento per il **settore edile** nel territorio biellese, attivo sul mercato da oltre 80 anni. La **sede di Salussola** si estende su un'area di circa 30.000 mq offrendo ai professionisti dell'edilizia e all'utenza privata un ventaglio completo e articolato dei migliori prodotti sul mercato. Dal 2009 l'azienda si avvale di una nuova e moderna esposizione, pensata per fornire a rivenditori e clienti finali un efficiente spazio polifunzionale.

ANALISI

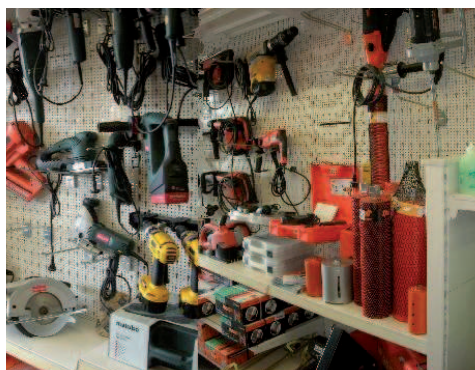
Punti di debolezza

- *Cabrio Edilizia Srl* è stata una tra le prime aziende del settore nel territorio piemontese attente a layout e cura dell'esposizione merceologica del punto vendita. Nel tempo, però, l'arricchimento della gamma e il mancato rinnovo dei display hanno determinato una **confusione dei reparti**.
- La disomogeneità dei settori ha compromesso l'allestimento degli spazi, il percorso di visita e quindi le vendite.

Interventi necessari

- La valutazione e l'analisi effettuata dal consulente *Assistenza & Sviluppo clienti Machieraldo* ha individuato la necessità di un **progetto di ristrutturazione** generale di banchi e strutture di vendita, dal punto di vista organizzativo ed espositivo.
- L'intervento ha inoltre lo scopo di ottenere un'**ottimizzazione degli spazi** e il recupero di nuove aree, funzionali all'inserimento di una linea di casalinghi per un ampliamento della gamma di ferramenta.

Prima



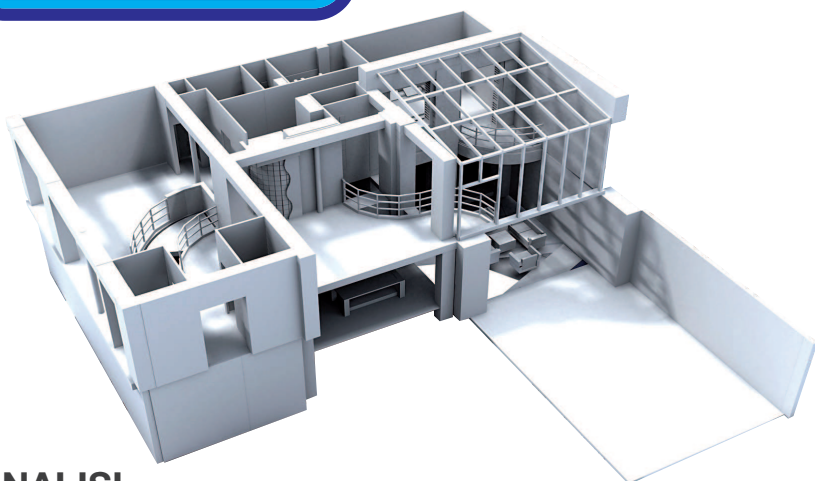
Dopo



Recuperati 6 metri lineari di scaffalatura nel punto vendita

Step 2 Intervento

L'operazione ha comportato un intervento della durata di 9 giorni. La **riorganizzazione e il ricompattamento dei reparti** hanno consentito un recupero di 6 metri lineari di scaffalatura, permettendo di soddisfare una richiesta del cliente in merito ai nuovi **inserimenti merceologici**.



Step 1 Sopralluogo e valutazione

Il sopralluogo del consulente *Assistenza & Sviluppo clienti Machieraldo* all'azienda **Agriarnad Snc** individua come punti di forza del punto vendita un'ottima posizione nel paese, l'esistenza di un parcheggio di proprietà e di un *Garden Center* attivo da una decina d'anni. L'impressione generale è quella di un esercizio ben rifornito ma migliorabile sotto il profilo dell'**organizzazione degli spazi e dell'allestimento**.

ANALISI

Punti di debolezza

- Le scaffalature sono disomogenee, disposte in modo irrazionale e intervallate da passaggi troppo stretti
- Si rileva una dispersione di alcuni settori e una confusione tra le tipologie di prodotti
- I display presentano spazi poco ottimizzati e disposti con scarsa logica di gamma

Interventi necessari

Nel 2010 il punto vendita viene trasferito e si rende necessario un completo **progetto di layout**, attuabile con alcune operazioni:

- Nuovo allestimento
- Progetto di layout strutturale
- Organizzazione dei settori merceologici
- Implementazione di nuove linee commerciali (Ferramenta e casalinghi)

Step 2 Intervento

Il trasferimento del punto vendita su una maggior superficie espositiva ha consentito una **locazione più razionale delle merci** ingombranti (mangimi, terracci, pellet...); inoltre l'ottimizzazione degli spazi sui banchi ha permesso l'implementazione di **nuove linee di prodotti** con un adeguato assortimento di partenza. I settori sono stati riconfigurati in modo completo e disposti con sequenza logica. Viene rilevata l'importanza di un rinnovo periodico delle testate delle corsie e delle aree a pavimento con frequenti promozioni.

Step 3 Ispezione di verifica

Dopo appena sei mesi dall'inizio dell'intervento, le **vendite risultano in crescita** in quasi tutti i settori. La maggior visibilità dei prodotti, oltre ad accrescere il fatturato di vendita, ha consentito una migliore gestione degli stock di magazzino. Il cliente stesso manifesta la percezione di una **maggiore completezza di gamma** senza aver aggiunto un solo prodotto al precedente assortimento, fatta eccezione per le nuove linee.

Prima



Agriarnad Snc
Frazione Arnad Le Vieux, 45/B
Arnad (VDA)

Dopo



Riorganizzazione dei settori merceologici
Maggiore spazio espositivo
Maggiore visibilità
Maggiore volume di vendita

