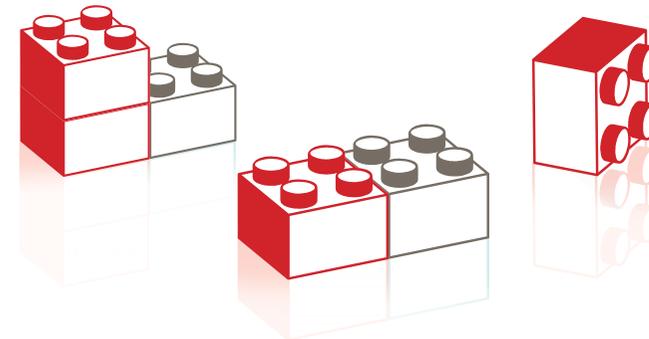


LUCANALDI
consulented'arredo

La rete vendita e i suoi risultati



Luca Naldi

via mentana, 4
42025 cavriago
reggio emilia
Tel. mobile 335 6123328
Tel/fax 0522 370948
info@lucanaldi.it
www.lucanaldi.it



LA RETE VENDITA E I SUOI RISULTATI

***FORMARE E GESTIRE UNA RETE VENDITA DI AGENZIE
PER AZIENDE DEL SETTORE ARREDAMENTO.
CORDINANDO MEZZI E PERSONE PER RAGGIUNGERE
IL MIGLIOR RISULTATO.***

L'agente di vendita

L'AGENTE, O AGENZIA DI RAPPRESENTANZA, E' IL SELEZIONATORE PRINCIPALE DEI MIGLIORI CLIENTI, RAPPRESENTA LA FIDUCIA CHE I NOSTRI CLIENTI RIMETTONO SULLA NOSTRA AZIENDA.

E' UN PROFESSIONISTA CAPACE DI PENETRARE CORRETTAMENTE NEL TERRITORIO, CONOSCENDONE TUTTE LE TEMPISTICHE E LE VARIE SFACCETTATURE DI CONTATTO. PROPRIO PER QUESTO VA INCENTIVATO E SUPPORTATO, IN MODO DA MANTENERE SEMPRE ALTO IL SUO INTERESSE PER L' AZIENDA CHE RAPPRESENTA.

IN CHE MODO:

- 1. CONTROLLANDO L'ANALISI DELLA PERFORMANCE DEI CLIENTI.**
- 2. VALUTARE IL SINGOLO POTENZIALE**
- 3. AGGIORNARLO NELLE VARIE STRATEGIE DI MARKETING AZIENDALE**
- 4. INFORMARLO SUI PRODOTTI/NOVITA'**
- 5. FORMARLO TECNICAMENTE**
- 6. AIUTARLO E SUPPORTARLO NEL SUPERAMENTO COMMERCIALE (campionatura).**
- 7. GESTIONE DEL CREDITO/DEBITO**

L'azienda

I COMPITI E I MEZZI, CHE UNA AZIENDA STRUTTURATA DEVE IMPEGNARSI A MIGLIORARE, SONO QUELLI DI METTERE NELLE MIGLIORI CONDIZIONI I PROPRI AGENTI, **MONITORANDO COSTANTEMENTE IL SUO RENDIMENTO.**

RIUSCIRE AD INDIVIDUARE I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA DELLA SUA INFILTRAZIONE COMMERCIALE NELLE DIVERSE AREE DEL TERRITORIO NAZIONALE.

IN CHE MODO:

1. **IDENTIFICARE LE ZONE MENO PRESIDATE.**
2. **IDENTIFICARE LE AREE CON MAGGIOR PROFITTO.**
3. **ANALISI DEI BUDGET/RISULTATI DEI VARI AGENTI (rapporto fatturato/territorio).**
4. **ANALISI POTENZIALE DEI SINGOLI CLIENTI.**
5. **INCENTIVI SUI POTENZIALI NUOVI CLIENTI.**

INFORMATIZZANDO L'AZIENDA:

UN INCROCIO DI MAPPATURA E STATISTICA PER IL CONTROLLO DELLE ATTIVITA', CHE CONSENTA UN'ANALISI SPECIFICA PER ZONA, CON UNA COLORAZIONE CHE IDENTIFICHINO VELOCEMENTE IL RISULTATO DELL'AGENZIA DI RIFERIMENTO, EVIDENZIANDO LE AREE SCOPERTE E GLI ELEMENTI DI MAGGIOR VALORIZZAZIONE POSITIVA O NEGATIVA.

Servizi offerti a supporto

1. **RICERCA E SELEZIONE DI NUOVE AGENZIE DI RAPPRESENTANZA.**
2. **FORMAZIONE ALLA RETE VENDITA.**
3. **AFFIANCAMENTO ALLA RETE VENDITA PER LA RICERCA DI NUOVI E MIGLIORI PUNTI VENDITA.**
4. **POTENZIAMENTO DEL MARKETING NEL PUNTO VENDITA (studio delle aree espositive – corner specializzati – comunicazione integrata del prodotto – materiali etcc).**
5. **PROMOZIONI MIRATE PER IL PUNTO VENDITA.**
6. **COMUNICAZIONE RAFFORZATIVA SPECIFICA DEL MARCHIO (interna ed esterna al negozio).**