



Rivista:

Colore & Hobby

Edizione:

n.373 Luglio/Agosto 2017

Pagine:

82-83-84-85

Titolo:

Le finiture per legno allargano il business!

MERCATO DISTRIBUZIONE
ALESSANDRA NOTARGIACOMO

Le finiture per legno allargano il business!

E' un'attività storica nata nel 1960, un punto di riferimento per il territorio di Pavia: a San Martino Siccomario, la Nuova Carcolor spazia come nessun altro tra diversi settori merceologici, tra questi le tre punte di diamante sono edilizia, legno e belle arti.

Lo spirito commerciale e la capacità strategica di adattarsi ai cambiamenti ricalibrando oculatamente il business hanno permesso all'attività di contrastare questi anni di crisi del mercato, soprattutto coinvolgendo il privato, come spesso accade oggi, ma non



dimenticando il professionista. I principali cambiamenti strategici hanno visto la chiusura di un settore che un tempo era florido per Nuova Carcolor, quello della carrozzeria, e al contempo l'incremento dell'ambito dei prodotti per legno. In questa direzione si inserisce una nuova partnership, quella con Sayerlack, di cui il colorificio è divenuto agenzia con deposito. La stretta alleanza sta permettendo ai titolari ed al loro team di sviluppare il settore con un notevole incremento di business, una

“
Sempre più amato e utilizzato, il legno ed il mondo delle finiture ad esso dedicate rappresentano un'evoluzione strategica importante per Nuova Carcolor, che insieme a Sayerlack cresce!”

razionalizzazione ed ottimizzazione dell'offerta e promettenti prospettive per il futuro. Vediamo insieme a Maurizio Carboni e Maurizio Galli i dettagli di questa nuova sinergia!

Come si struttura oggi il vostro business? E quali passaggi hanno caratterizzato questo percorso?

Nella nostra evoluzione ci sono stati diversi passaggi strategici significativi: tipicamente la scelta di assortire in maniera ampia e variegata l'offerta per garantire alla clientela di poter trovare presso Nuova Carcolor tutto ciò di cui necessita. In secondo luogo, il trasferimento del punto vendita in questa sede accessibile e comodissima, dall'originaria posizione nel centro storico di Pavia, che non è stata più sostenibile da un punto di vista logistico. E an-

Il supporto comunicativo e di marketing di Sayerlack sono un grande aiuto per orientare il cliente attraverso materiale didascalico e un'immagine molto connotata.

NUOVA CARCOLOR
Via Turati, 24 - 27028 S. Martino Siccomario (PV)
Tel 0382/498629 - Fax 0382/559402
nuovacarcolor@nuovacarcolor.it
www.nuovacarcolor.it

SHERWIN-WILLIAMS
Via del Fiffo, 12 - 40065 Pianoro (BO)
Tel 051/770511 - Fax 051/777437
info@sayerlack.it
www.sayerlack.com

INFORMAZIONE COMMERCIALE



Infine, un passaggio piuttosto recente e importante a livello strategico e commerciale è rappresentato dalla razionalizzazione ed incremento del lavoro sui prodotti per il legno: l'evoluzione consiste nell'aver sostituito i distinti marchi che avevamo per professionista e privato con un unico interlocutore, molto tecnico ed apprezzato, Sayerlack.

Perché la nuova partnership segna un passaggio evolutivo per la gestione di questo settore? Innanzitutto, perché Sayerlack è lo specialista del legno per eccellenza e oltre alla linea professionale ci offre la Linea Blu concepita specificamente per l'hobbista evoluto, e cioè il cliente privato, che possiamo soddisfare con prodotti altamente tecnologici ripensati ed adattati per l'utente meno esperto. Con l'alto livello di specializzazione e la van-

cora, alcuni anni fa l'inserimento della tintometria ci ha permesso di sviluppare un ottimo lavoro con il colore e con il settore dell'edilizia. Proprio l'edilizia rappresenta oggi l'ambito più redditizio, mentre abbiamo dovuto abbandonare completamente la carrozzeria, che un tempo

era importante, ma che non dà più risultati. Ciò che ci ha permesso di rinvigorire il nostro business, poi, dopo anni di contrazione del mercato delle costruzioni, è il coinvolgimento del target privato, al quale già ci rivolgevamo ma che abbiamo ampliato in maniera considerevole.

Nella foto di gruppo,
l'affiatatissimo
team di Nuova
Carcolor.



DISTRIBUZIONE

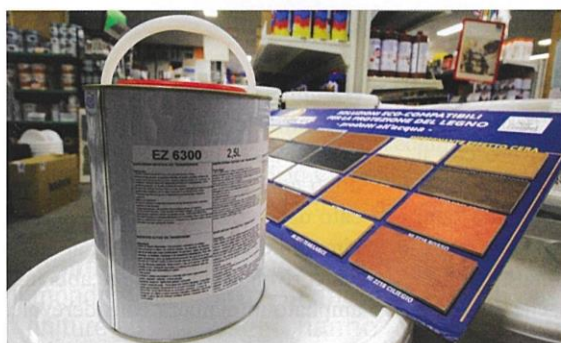


taggiosa proposta di collaborazione, Sayerlack ha saputo conquistarci! La veste di agenzia con deposito ha permesso a Nuova Carcolor di iniziare a sviluppare l'ambito del legno in maniera importante.

Di fatto, abbiamo intrapreso un bel percorso di crescita, anche grazie ad un'ottima assistenza: il vantaggio è quello di avere un tecnico Sayerlack sempre a nostra disposizione. D'altra parte l'offerta comprende tantissime referenze ed il supporto tecnico non può mancare, né a noi né al cliente finale.

Quali altri supporti vi offre il vostro partner?

Sicuramente importante è il supporto comunicativo e di marketing: infatti, anche se la nostra è una vendita assistita -con dieci dipendenti e un settore dedicato- e dal nostro intervento non si può prescindere, il materiale didascalico che l'azienda mette a disposizione è molto utile per orientare il cliente. Chiaramente poi siamo noi a consigliare e spiegare le modalità e le specifiche degli interventi, il nostro ruolo è cruciale ma Sayerlack agevola in maniera importante il nostro lavoro. Poi, il supporto formativo che l'azienda ci offre è altrettanto fondamentale: quando abbiamo approc-



EZ6300 è un prodotto formulato su esigenze specifiche, a testimonianza della disponibilità dell'azienda.

ciato il mondo Sayerlack abbiamo dovuto imparare molto sul marchio e sulle linee di prodotto ma la formazione costante ci ha permesso di apprendere tutto quello che dovevamo.

Come è stato accolto questo passaggio dalla vostra clientela?

I nostri clienti hanno accolto in maniera ottimale il cambio di marchio, anche perché in molti casi non si trovavano bene con i prodotti che avevamo, mentre con Sayerlack sia-

mo riusciti a dare soluzioni laddove non riuscivamo a trovarne. Questa partnership rappresenta una chiave in più per fidelizzare il cliente con un'offerta nuova e particolarmente performante.

I prodotti per mobili e per tetti della Linea Blu vantano certificazioni che altri non hanno, mentre la linea professionale presenta prodotti all'acqua e poliuretanicamente eccezionali.

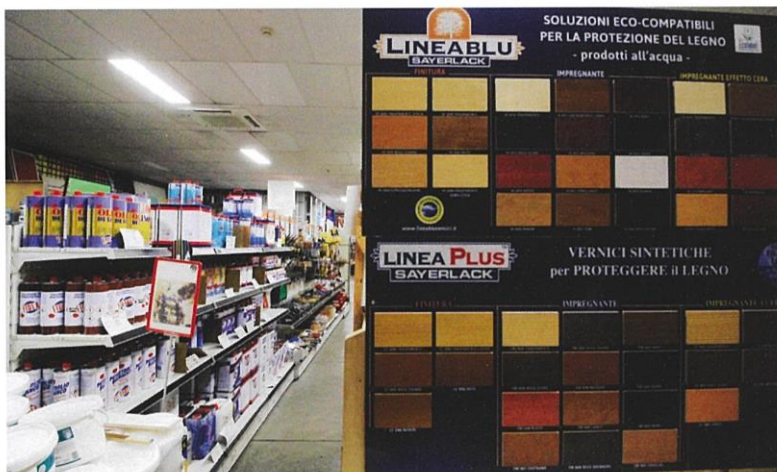
Il catalogo è assolutamente completo ma c'è da dire che il nostro partner ci è talmente vicino che ci è venuto incontro formulando un prodotto sulla base di esigenze specifiche, si chiama EZ6300 e testimonia l'elasticità e la disponibilità dell'azienda.

In generale, le finiture all'acqua sono molto apprezzate, Sayerlack presenta una gamma più estesa degli altri. I privati sono molto esigenti e ormai l'attenzione alla salute

e all'atossicità dei prodotti è diffusissima. Anche i prodotti a solvente per esterni, ai quali in certi periodi dell'anno non si può rinunciare, sono estremamente efficaci e molto apprezzati.

Qual è l'evoluzione per i materiali ai quali è dedicata questa offerta?

Il settore legno sta crescendo di anno in anno, soprattutto per il target privato, mentre il professionale è in contrazione.



D'altra parte questo materiale è sempre più utilizzato nelle costruzioni e per gli interni, quindi, i prodotti Sayerlack hanno sempre più mercato. Solo i serramenti vengono meno come supporto in legno, perché oggi si usano altri materiali, come alluminio e pvc, per questi elementi strut-

di collaborazione che abbiamo impostato. Come deposito, poi, riforniamo anche altri negozi, questa è una piattaforma logistica: negozi e falegnamerie vengono intercettati sul territorio da noi e da Sayerlack congiuntamente. Insomma, da quando



turali quindi c'è una contrazione. Ma ad ogni modo chi ha serramenti in legno li deve mantenere. Di fatto, la Linea Blu ha una crescita annua del 30%, le confezioni rispetto alle linee per il professionista sono certamente più piccole ma le quantità e le richieste sono aumentate. Da questo punto di vista, essere un'agenzia con deposito è molto comodo perché abbiamo a disposizione tutte le pezzature e i prodotti richiesti, quindi, siamo molto facilitati dal tipo



■ **Il servizio e l'attenzione al cliente** per Nuova Carcolor è un elemento fondamentale: nella vendita assistita il ruolo del banconista è cruciale.

abbiamo il nostro partner il settore è cresciuto in maniera importante e quest'anno contiamo di raggiungere il più 25%.

Quali sono le aspettative per i prossimi anni? Vogliamo mantenere lo status acquisito, restiamo con i piedi per terra e continuiamo con il serio lavoro che stiamo svolgendo. Il settore del legno ha le potenzialità per espandersi, anche grazie ad un agente dedicato con cui allargheremo il giro territoriale. Grazie all'innovatività di Sayerlack si apre poi una nuova opportunità di business: nel design moderno è molto in voga l'abbinamento legno e metallo, quindi, intendiamo sviluppare un lavoro importante con un prodotto concepito ad hoc per questi supporti: si chiama Metal & Plastic e rappresenta una nuova frontiera e un approccio innovativo con cui rivolgersi alle industrie.

Continueremo a sviluppare il servizio che diamo e che già oggi ci permette di battere la concorrenza. Dall'utenza privata siamo i più conosciuti, mentre sul professionale c'è margine di miglioramento. Infine, vorremmo creare uno showroom per dedicare più spazio a colore, decorativo e resine. La progettualità c'è ed il partner con cui svilupparla anche!