

| | |
|--|--|
| | Rivista: Colore & Hobby |
| | Edizione: n.364 Luglio-Agosto 2016 |
| | Pagine: 96-99 |
| | Titolo: Lo specialista del legno conquista il Salento! |

MERCATO DISTRIBUZIONE
ALESSANDRA NOTARGIACOMO

Lo specialista del legno conquista il Salento!

“
E' Sayerlack a condurre il gioco nella Puglia salentina, tanto esigente quanto capace di accogliere e premiare le eccellenze. Ce lo racconta Giuseppe Soldato, agente Sayerlack e titolare della Ferramenta Soldato, in provincia di Lecce.”
”



Giuseppe Soldato è uomo di saldi principi, che crede nella sincerità verso il cliente e nella correttezza nei confronti dell'azienda, perché come dice lui “La verità paga sempre!”. Insieme ad una lunga esperienza nella verniciatura ed alla grandissima passione per il colore, queste convinzioni lo hanno portato a sviluppare un business sano e importante in Salento, acquisen-

do nel 2008 in esclusiva l'agenzia Sayerlack per la zona e costruendo con meticolosità e cura il territorio, per diffondere l'eccellenza di questo marchio. Contestualmente la Ferramenta Soldato, con il suo punto vendita di Merine, in provincia di Lecce, sviluppa il suo lavoro: qui Giuseppe, insieme alla moglie Donatella e a parte della sua famiglia, si interfaccia con importanti mobili locali, realizzando e seguendo in prima persona la verniciatura dei mobili in legno grezzo, con tinte a campione e su commissione. Non solo, l'attività intercetta target molteplici: oltre all'industria, l'impresa ed il privato. Infine, come grossista Soldato rifornisce altre rivendite. E' interessante la storia di questa attività che scaturisce dal vero amore per legno e decorazione, maturati fin dall'adolescenza presso il maestro ebanista da cui Giuseppe andava a

■ Nella pagina accanto, Donatella e Giuseppe Soldato, i titolari della Ferramenta Soldato di Merine. In queste pagine il corner dedicato a Sayerlack che accoglie il cliente al suo ingresso nel negozio.





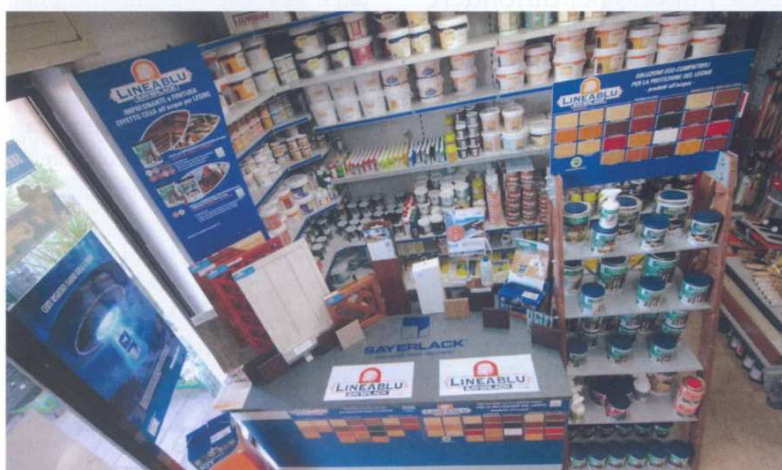
bottega. Ed è d'ispirazione scoprire come un piccolo negozio di prossimità ha saputo differenziarsi per specializzazione e servizio ed emergere tra gli altri, diventando oggi un punto di riferimento per l'artigiano e per l'industria. Da sempre suo partner d'elezione è Sayerlack ed il motivo è semplice, come ci spiega lo stesso Soldato: "Mio nonno mi diceva: punta sempre sulla qualità! Ed io ho fatto esattamente così". Per lui l'eccellenza è tutto e con il tempo è riuscito a diffondere questo principio superando una concorrenza agguerritissima. Vediamo come...

Che tipo di attività hai costruito con Sayerlack? Da diversi anni ormai sviluppo un lavoro importante con Sayerlack, di cui ho l'esclusiva per la zona che si estende da Brindisi a Lecce, fino a Santa Maria di Leuca. Taranto, Bari e Foggia, invece, sono seguite dal collega con cui collaboro costantemente. A Molfetta è stato allocato il deposito di Sayerlack, che si pone esattamente al centro dei nostri territori ed al quale ci rivolgiamo per rifornirci con costanza: questo ci permette di offrire un servizio particolarmente efficiente al nostro cliente. Oltre ad essere agente di Sayerlack, ho un punto vendita a Merine, dove realizzo un lavoro sempre in crescita. Visto il ruolo che ricopro mi rivolgo sia ad utilizzatori finali che a rivenditori e, quindi, provvedo a 360 gradi allo

sviluppo del business di Sayerlack nella mia zona di competenza, occupandomi della distribuzione, dell'assistenza tecnica e della tintometria. La duplice anima della mia attività mi permette di gestire i clienti importanti con agio e velocità, garantendo sempre il miglior servizio. Inoltre, gli stretti rapporti con l'azienda costituiscono una grande opportunità per il mio cliente: un contatto tanto diretto consente di sviluppare una collaborazione particolarmente efficace. Con i prodotti Sayerlack, poi, serviamo anche falegnamerie, industrie, imprese, produttori di cucine. Insomma, abbiamo un giro d'affari piuttosto ampio e complesso, con target molteplici.

Come hai impostato il lavoro nel punto vendita? E che importanza ha la presenza del marchio Sayerlack? Ho avviato quest'attività puntando più alla sostanza che alla forma e lavorando

con grandissimo impegno e lena. Ho coinvolto mia moglie Donatella, che mi dà un aiuto determinante, insieme a mio nipote. La nostra è una conduzione familiare e funziona davvero bene, perché lavoriamo tantissimo. Abbiamo sviluppato ed ampliato fatturato e volumi di vendita in maniera davvero eccezionale, curando il negozio, lavorando come grossisti, portando avanti il business legato alla ferramenta ed approntando l'ambito tintometrico in maniera molto funzionale. Inoltre, provvediamo alla logistica ed alle consegne. Insomma, copriamo tante funzioni e questo ci permette di padroneggiare il nostro lavoro come nessun altro. Da 35 anni sono nel settore e conosco bene la concorrenza di questo territorio. Siamo letteralmente circondati da competitori. La realtà, per me, è che lavorano molto bene, ma puntano troppo sul prezzo: questo non è il mio approccio! Io mi differenzio per qualità e servizio, punto tutto su



DISTRIBUZIONE



questi due elementi: la specializzazione e la professionalità del marchio che rappresento mi corrispondono e ripagano perfettamente i miei sforzi con un modello che risponde alle mie esigenze. Il marchio Sayerlack è sempre ben visibile e associato ai prodotti che lavoriamo qui, perché è sinonimo di eccellenza nelle formulazioni e nei risultati. Il nostro servizio per la clientela è fondamentale: cerchiamo di essere la propagazione di Sayerlack in Puglia. E' come se l'azienda da Pianoro si fosse trasferita a Lecce: ne facciamo le veci con la massima serietà ed attenzione. Possiamo produrre ingenti quantitativi di prodotto colorato a tintometro in velocità ed abbiamo anche un ulteriore deposito per la lavorazione delle quantità più importanti.

Su quali plus di Sayerlack avete puntato per diffondere così profondamente e velocemente il marchio? Sicuramente su quello che rappresenta il tratto più caratteristico per Sayerlack: la qualità! Ciò si rivela particolarmente importante perché il cliente che si rivolge a noi è molto esigente. Il nostro target è vario e può comprendere, per esempio, il privato evoluto che vuole risolvere un problema specifico con un prodotto formulato ad hoc, di cui conosce la scheda tecnica e di cui



vuole rispettare il ciclo in tutte le sue componenti, per ottenere il miglior risultato possibile. Oppure, il nostro interlocutore può essere l'industria che deve verniciare i suoi mobili e ha necessità di tinte particolari e, a volte, le vuole addirittura in esclusiva e che, certamente, desidera prodotti dalle performance indiscutibili. In questo senso le certificazioni dei prodotti Sayerlack sono una garanzia assoluta ed un cliente consapevole non vi rinuncia! E' evidente che noi qui non perseguiamo la politica dei prezzi tanto diffusa in questo momento storico, a noi interessano unicamente le aziende referenziate. Tutto questo i clienti lo percepiscono e lo valorizzano. I più importanti, poi, sono seguiti con grande attenzione: meeting di aggiornamento, momenti di confronto sui prodotti, sulle strategie dell'azienda, sui risultati e sulle esigenze che emergono. Questo livello di servizio, sempre realizzato in collaborazione con l'azienda, determina un passaparola estremamente positivo che ci permette di coinvolgere nuovi clienti, mantenendo la leadership sul nostro mercato. Il mio lavoro è articolato e punta sempre al top: i rivenditori cui ci rivolgiamo sono selezionati, fidelizzati e fidatissimi, si tratta di realtà serie e virtuose che vogliono sviluppare un business corretto e

di alto profilo. Anch'essi sono preziosi per noi e li seguiamo con una dedizione totale. Quindi, possiamo senz'altro dire di esserci affermati sul nostro territorio attraverso precisione, puntualità, miglior servizio e -ovviamente- la qualità di Sayerlack, che è sempre il biglietto da visita più importante!

Quali sono i prodotti che rendono Sayerlack un must quando si parla di legno? La

Linea Blu all'acqua genera grande attenzione in virtù del crescente approccio ecologista di questi anni: la certificazione Ecolabel poi, ne garantisce qualità e performance.

Tutto questo rende la Linea Blu una vera certezza. Esiste anche una gamma di prodotti a solvente, ancora molto richiesti per usi specifici e per le ottime performance. Inoltre, abbiamo deciso di seguire il nostro partner di sempre su un nuovo campo, che ha visto la nascita di Metal & Plastic, un brand nuovo su cui stiamo lavorando, estremamente interessante per superfici altre rispetto al legno. La realtà è che in generale noi non abbiamo alcun bisogno di spingere i prodotti, perché ci vengono richiesti dai clienti, che ne apprezzano l'elevata qualità e l'affidabilità. Sayerlack è un mar-





chio universalmente conosciuto, una certezza per chi lo usa e per chi lo commercializza! La Linea Blu, poi, rappresenta per il rivenditore un'opportunità importante perché declina per il privato una linea professionale, veicolandola attraverso un marketing specifico e studiato appositamente che si avvale di una comunicazione didascalica. Con i prodotti Sayerlack riusciamo ad esaudire tutte le richieste, anche le più specifiche. L'interesse per i nostri prodotti è in continua crescita ed il livello di attenzione sull'offerta è massimo. La nostra è un'attività con forte specializzazione nel colore e con Sayerlack lavoriamo su più ambiti molto specifici e tecnici. Il prodotto che offriamo si pone in una fascia di mercato alta e tra i molti punti di forza ci sono l'assistenza tecnica costante ed i cicli di verniciatura ai quali provvediamo noi stessi.

Oltre alla qualità dei prodotti, che supporti offre l'azienda al rivenditore? Per esempio, Sayerlack avvantaggia il rivenditore che voglia intercettare il privato con lattaggi concepiti ad hoc dei prodotti Linea Blu, si tratta di pezzature più piccole che permettono di commercializzare il prodotto intercettando i privati e garantendo al rivenditore ottime marginalità. E



ancora, la comunicazione dell'azienda è molto ben sviluppata, a disposizione dei clienti esistono addirittura dei tutorial che rendono l'utilizzo del prodotto davvero semplicissimo. Inoltre, a Pianoro l'azienda organizza corsi di formazione ai quali indirizziamo i nostri interlocutori più validi e interessati. Si tratta di corsi completi, che comprendono più livelli gratuiti, al termine dei quali il corsista riceve un attestato di partecipazione. L'azienda investe molto in questo per far crescere la cultura di settore e formare applicatori competenti e tecnici.

Cosa sentite di aver realizzato in questi anni e cosa pensate che realizzerete nei prossimi? Siamo estremamente

meticolosi e nei miei archivi c'è la storia di tutto quello che abbiamo fatto: sono grandi soddisfazioni che io conservo con orgoglio. I nostri colori vengono realizzati a campione e assolutamente su misura: si tratta di un approccio artigianale nella meticolosità e scientifico nelle procedure per la realizzazione. Ci siamo preparati molto in questi anni, personalmente ho seguito molti corsi e l'ho fatto con gioia ed entusiasmo perché ho una grandissima passione per le vernici ed il colore. So di avere ancora moltissimo da imparare e questo è uno stimolo costante. Da ragazzo sono partito da nulla, ho costruito tutto con le mie mani, il mio impegno e la mia serietà. Nella zona c'erano dei colossi e mi ricordo quando non eravamo nessuno. Ma nel tempo grazie al mio partner ed al fatto che credessimo l'uno nell'altro abbiamo costruito questo fiorente business in Salento. Tutto ciò è stato realizzato attraverso un approccio diverso dagli altri, la politica di qualità e specializzazione che ho sempre perseguito e che oggi mi dà ragione! So di aver fatto bene perché ora siamo il punto di riferimento per il settore e questo grazie a Sayerlack ed alla meravigliosa partnership che mi ha fatto crescere. Per il futuro la speranza è di continuare sempre così! ■

