

TEAM Rigo[®], dimostratori professionisti sul territorio

Con il TEAM Rigo[®] si completa la strategia dell'azienda per diffondere e consolidare la cultura della verniciatura a spruzzo sul territorio. I dimostratori sono formati per raccontare a distributori e applicatori tutte le potenzialità e le opportunità delle attrezzature Rigo[®].

Con i Rigo[®] POINT, l'azienda olgiatese si propone di garantire, rafforzare e qualificare la sua presenza sul territorio. Ma per diffondere una vera e propria cultura sulle sue attrezzature, ecco il TEAM Rigo[®], una squadra di professionisti dimostratori che hanno il ruolo di esporre e far toccare con mano tutte le potenzialità e il valore delle macchine Rigo[®].

Un passaggio che contiene in sé una logica tanto chiara quanto lungimirante. Dimostrare in che modo può lavorare il sistema di verniciatura HVLP -alto volume a bassa pressione- significa renderne esplicite la modalità e la destinazione di utilizzo, ma significa anche raccontare che ruolo può avere nel lavoro quotidiano, in termini di supporto e di ottimizzazione.

Il TEAM Rigo[®] è, dunque, una risorsa preziosa per l'azienda ed ecco perché -afferma Riccardo Rigo, *presidente Rigo[®]*- "abbiamo selezionato professionisti volenterosi che hanno sposato la causa e l'hanno ritenuta importante. Sono, o stanno diventando, esperti nell'uso delle attrezzature, in grado di individuare nuovi spunti applicativi, nonché di suggerire modifiche o opportunità che solo un'approfondita conoscenza consente di fare".

Il TEAM Rigo[®] è composto da professionisti che vengono da diverse parti d'Italia "tutti accomunati dallo stesso approccio, da una grande pas-

sione per il lavoro e umiltà nei confronti della sperimentazione costante -dice Vincenzo Cattaneo, *responsabile commerciale generale Rigo[®]*-. Tutti loro, insieme, apportano competenza e generano un interscambio a tutto vantaggio del mercato".

Come è strutturato il TEAM Rigo[®]?

Vincenzo Cattaneo- Il TEAM Rigo[®] conta oggi nove professionisti che coprono le esigenze dimostrative per undici regioni. Sono stati formati in azienda, fin dall'inizio dell'attività e, oggi, lavorano in sinergia con agenti responsabili di zona per effettuare dimostrazioni pratiche concordate che possono anche precedere, seguire o coadiuvare le attività di vendita promozionali pianificate.

I professionisti sono scelti con la logica della nostra conoscenza precipua del settore e selezionati in base alla competenza e alla voglia di imparare. Occorre dire che il gruppo è molto dinamico e il livello di preparazione decisamente buono.

Ad ogni professionista qualificatosi come dimostratore ufficiale Rigo, è stato fornito un equipaggiamento completo (Cart Turbina CT-18, aerografo ACT-S, dotazione completa ugelli ecc..) in prestito d'uso che il dimostratore utilizza anche per suo conto nel suo lavoro quotidiano di professionista della verniciatura. Questo consente



ai dimostratori di acquisire la piena padronanza delle attrezzature Rigo e di declinarne l'uso in una molteplicità di situazioni (prodotto, supporto, tipo di lavoro) esplorandone tutte le potenzialità ed acquisendo via via maggiore confidenza e consolidata esperienza.

Qual è l'assetto con cui solitamente svolgono le loro dimostrazioni?

Vincenzo Cattaneo- Di solito, hanno a disposizione una CART Turbina completa ma l'assetto è modificabile in funzione delle diverse esigenze. È molto importante che la dimostrazione sia concertata con il punto vendita: si tratta di un momento formativo e commerciale e, per una riuscita profittevole, nulla può essere lasciato al caso. Tipologia di prodotti da spruzzare e supporti sono da concordarsi prima della dimostrazione, insieme alle modalità e ai tempi con cui si svolgeranno. Questo è importante per attestare la professionalità dell'incontro e per renderlo più vantaggioso possibile.

Riccardo Rigolio- Il TEAM Rigo® è un riferimento sul campo: quando c'è un problema in una zona di pertinenza, loro danno una mano a risolverlo. Insieme ai Rigo® POINT sono una carta vincente e, in chiave prospettica, potranno lavorare sinergicamente per momenti di formazione, promozione e incontri. Insomma, i dimostratori sono un altro legante tra l'azienda e il territorio, una risorsa preziosa per implementare non solo la diffusione dei nostri prodotti, ma anche la filosofia aziendale, ovvero produrre attrezzature che migliorino il lavoro e il modo di lavorare degli applicatori.

Come vengono formati i dimostratori Rigo®?

Vincenzo Cattaneo- La preparazione prevede un approfondito aspetto pratico in cui vengono illustrate le attrezzature nel loro dettaglio aven-

do cura di mostrarne tutti gli aspetti e le potenzialità. Viene dato ampio spazio anche alla parte relazionale e linguistica della dimostrazione: prevedere una scaletta di argomenti e delle risposte argomentate a specifiche potenziali domande è importante per rendere efficace la dimostrazione. Inoltre, è importante coordinare tempi e spazi della dimostrazione con i punti vendita e con gli agenti affinché non ostacoli e non venga ostacolata dalle altre attività che si svolgono in luogo.

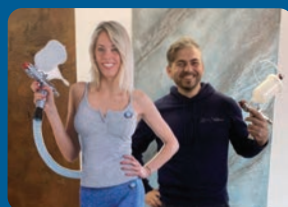
Riccardo Rigolio- Una dimostrazione del TEAM Rigo® ha un'utilità per tutte le parti in gioco. Per i punti vendita è un momento di richiamo e di potenziale business, per gli applicatori è un modo per acquisire nuove skill; per gli agenti è un modo di fidelizzare il distributore.

In pratica, ad una crescita delle conoscenze professionali può seguire l'opportunità commerciale: la dimostrazione è un ottimo volano per le vendite, un'occasione per aumentare la propria autorevolezza e la propria notorietà sul territorio.

C'è anche un grande valore di marketing e comunicazione in queste dimostrazioni...

Elisabetta Morelli, *marketing e comunicazione Rigo®*- Certamente, perché completano un disegno aziendale ben preciso secondo il quale Rigo® schiera una squadra composta da più elementi -l'azienda, gli agenti, i Rigo® POINT e il TEAM Rigo®- ognuno dei quali concorre, con i modi e con il linguaggio più appropriato, a consolidare la propria presenza sul territorio, a dare risposte complete ed esaustive, a creare una vera e propria cultura di settore.

Tutto ciò è supportato da una comunicazione a vari livelli che garantisce lo scambio costante e continuo di informazioni e che accresce il patrimonio umano e professionale. ●



TEAM
Rigo®