

Rigo® POINT, testimoni attivi di professionalità



Con il progetto Rigo® POINT, Rigo® dimostra, ancora una volta, la sua conoscenza del settore e del territorio e la sua volontà di lavorare in sinergia con tutti gli attori della filiera. Nel nome della professionalità e della prestazionalità.

ULTIMA ORA!

Nella foto qui a destra, il primo Rigo® POINT, Mastercolor di Villafranca (VR).



Rigo® non si ferma mai e nel suo incessante percorso di crescita e consolidamento fa tesoro delle più preziose sinergie che si possono creare tra azienda e distributori: quelle che derivano dalla comunità di intenti e di obiettivi.

Ecco, dunque, che nascono i Rigo® POINT, punti vendita riconosciuti e riconoscibili come un'estensione dell'azienda sul territorio.

Ma, attenzione: solo i migliori possono diventare Rigo® POINT!

"Lo scopo della creazione di una rete di Rigo® POINT è quello di selezionare negozi qualificati che svolgano la funzione di punti di assistenza

ufficiali ed autorizzati per i prodotti Rigo® e che dispongano sempre a magazzino dell'intera o di vasta gamma di articoli e di tutti i ricambi -dice **Riccardo Rigolio**, presidente di Rigo®-".

Una dichiarazione d'intenti che non lascia spazio a fraintendimenti: nel piano industriale di Rigo® c'è la volontà di andare a presidiare il territorio, di avvicinarsi sempre di più alla sua filiera di riferimento creando il reciproco vantaggio di un'interazione ottimizzata in termini pratici e relazionali.

Presto i Rigo® POINT saranno una realtà e formeranno una rete di eccellenze sul territorio, composta di punti vendita in grado di parlare la stessa lingua di Rigo® e di diventarne ambasciatori e testimonial. Il segreto del progetto sta nell'attenta valutazione delle opportunità della vicinanza al mercato e della conoscenza dello stesso che ha caratteristiche differenti secondo abitudini specifiche.

Quali sono, nello specifico, le opportunità che nascono dal diventare un Rigo® POINT?

Vincenzo Cattaneo, direttore commerciale Rigo®-

La disponibilità dei negozianti interessati a questa attività trova una contropartita interessante nelle condizioni di fornitura particolarmente favorevoli, nella possibilità di disporre in anteprima dei nuovi modelli e nella stretta collaborazione con i





nostri tecnici e dimostratori per la organizzazione e conduzione di seminari formativi, presentazioni esclusive ed eventi.

Un Rigo® POINT dispone di materiale in conto vendita e dell'intera gamma di ricambi (anche quello normalmente disponibile solo presso la nostra azienda).

La sua qualifica è ufficiale e viene resa identificabile attraverso la vetrofania e il cartello espositivo "Rigo® POINT – Centro Assistenza Autorizzato".

Il personale di un Rigo® POINT riceve una formazione professionale direttamente in azienda e in modo da diventare un addetto all'assistenza Rigo® e di effettuare interventi di riparazione in garanzia e fuori garanzia, come se tali interventi fossero effettuati dalla casa madre.

Elisabetta Morelli, marketing e comunicazione Rigo®- I Rigo® POINT si gioveranno anche della disponibilità continua di gadget e merchandising Rigo®, di cataloghi, brochure, roll-up ed espositori. Disporranno in anteprima esclusiva di nuovi prodotti e novità e avranno accesso preferenziale prioritario alle campagne promozionali. Si potranno avvalere della disponibilità del dimostratore Rigo® locale per dimostrazioni sinergiche con l'obiettivo di spingere la vendita di attrezzature, pitture, vernici e prodotti complementari di interesse

per il punto vendita. Non ultimo, acquisiranno visibilità a mezzo social media come negozi punto di eccellenza e riferimento per vendita e assistenza qualificata Rigo®.

Quali sono invece i vantaggi per Rigo® e per la filiera?

Riccardo Rigolio- È evidente che attraverso i Rigo® POINT c'è la possibilità di fornire assistenza e consulenza qualificata a livello locale, con il vantaggio di un intervento immediato a parità di caratteristiche prestazionali. Chiamate e richieste di riparazione dal territorio verranno concordate e dirottate al Rigo® POINT più vicino con conseguente riduzione dei tempi di intervento e riduzione dei costi generati dal recupero e dalla rispeditura del prodotto da riparare e riparato.

E poi c'è un miglioramento della percezione e un rafforzamento della presenza dell'azienda Rigo sul campo con un conseguente incremento della professionalità percepita ed erogata.

I Rigo® POINT disporranno di un "Rigo® Corner" presso il punto vendita, curato e mantenuto dall'agente di zona, che diventeranno teatro di esposizione, campagne promozionali, attività di dimostrazione prodotto, corsi di formazione e presentazione novità. ●



I Rigo® POINT disporranno sempre a magazzino dell'intera o di una vasta gamma di articoli Rigo® e di tutti i ricambi. Inoltre, il Rigo® Corner presso i punti vendita saranno spazi di esposizione, campagne promozionali, dimostrazioni, formazione e presentazione novità.