

Motip Dupli: un prezioso apporto per un grande rilancio



Sopra, da sinistra ■ Monica Longoni, Riccardo Rigolio e Massimo Roveda che, insieme a Stefano Marzullo, costituiscono la squadra vincente del Colorificio Rigolio. Nelle pagine del servizio, alcune immagini del punto vendita.

Il Colorificio Rigolio nasce nel 1944 a Olgiate Olona, in provincia di Varese, per volontà di Riccardo Rigolio, nonno dell'attuale titolare. Il negozio si sviluppa rapidamente, radicandosi nel territorio: in pochi anni i punti vendita diventano tre -il secondo apre a Gallarate e il terzo a Milano- e si confermano come riferimento fondamentale per gli operatori del settore. Negli anni Settanta, Rolando entra a supporto del padre e traghetta l'attività fino al terzo millennio; nel

“
Nel rilanciare lo storico **Colorificio Rigolio** gli obiettivi erano chiari e le richieste precise: **qualità, servizi e assortimento.** Ecco perché tra le aziende fornitrici si annovera **Motip Dupli!**”

frattempo, la famiglia diversifica i propri business con un'altra iniziativa imprenditoriale di successo: la progettazione e la fabbricazione di attrezzature per la verniciatura a spray Rigo®.

Con questa competenza trasversale nel mondo dei prodotti vernicianti si arriva alla storia recente quando due anni fa Riccardo, la terza generazione dei Rigolio, decide di rilanciare lo storico omonimo colorificio.

“L'attività era senza dubbio da aggiornare e attualizzare, e c'erano tutti i presupposti perché potesse iniziare un nuovo percorso di sviluppo -racconta Riccardo Rigolio-: abbiamo deciso di farlo e possiamo dire di aver avuto l'idea giusta!”.

Oggi il Colorificio Rigolio è un negozio specializzato con una forte vocazione nelle belle arti e con un altrettanto determinato orientamento ai prodotti vernicianti, ai comple-





MOTIP DUPLI ITALIA S.p.A.

Piazza Tirana, 24/4 - 20147 Milano (MI)
Tel +39 02 2333981 - Fax +39 02 23339611
www.motipdupli.com - info@motipdupli.it

COLORIFICIO RIGOLIO S.A.S. di Rigolio Rolando & C.

C.so Sempione, 108/112 - 21057 Olgiate Olona (VA)
Tel +39 0331 631075 - Fax +39 0331 630377
www.rigoliobellearti.com
info@rigoliobellearti.com

INFORMAZIONE COMMERCIALE

menti e alle attrezzature.

Nella scelta dei fornitori il titolare ha voluto privilegiare aziende che fossero in grado di offrire prodotti di qualità, assortimenti completi e servizi in linea con la logica del punto vendita stesso ovvero, soddisfare le esigenze di privati e professionisti in materia di colore e prodotti vernicianti.

Inutile dire che tra le aziende selezionate si annovera anche Motip Dupli: d'altronde, nel mondo degli spray, chi poteva avere credenziali più rispondenti?

E' Riccardo Rigolio a raccontarci questa storia insieme ai suoi collaboratori Monica Longoni -appassionata e scrupolosa responsabile del reparto belle arti-, Massimo Roveda -attento e competente responsabile del settore prodotti vernicianti- e Stefano Marzullo -indispensabile braccio destro di Massimo e re-

sponsabile dell'informatizzazione del punto vendita-.

Sulla base di quali valutazioni avete deciso di rilanciare il negozio?

Vivo da sempre in questo settore e sapevo che questo negozio aveva potenzialità non ancora espresse: certo, occorreva portare dei correttivi ma c'erano tutti i margini per rilanciarlo e farlo tornare ad essere riferimento per privati e professionisti. Per ottenere i risultati che ci eravamo prefissati abbiamo lavorato sia sul layout degli spazi che sugli assortimenti.

Per quanto riguarda la disposizione, abbiamo portato al piano superiore, a livello di strada, i prodotti delle belle arti che sono da sempre la nostra vocazione, curando esposizione e assortimenti in modo da poter proporre ai nostri clienti sia le referenze più consolidate che le novità e le alternative più originali. Sempre al piano strada, abbiamo allestito uno showroom funzionale che 'anticipa' i prodotti che si trovano al piano inferiore: in questo modo è già possibile farsi un'idea degli assortimenti disponibili e della loro qualità. Al piano sotto abbiamo allestito il perimetro dell'area con scaffali lineari, suddivisi in funzione delle famiglie di prodotti: pitture per muri, smalti per legno e ferro, finiture decorative, pennelli, rulli e accessori, spray e attrezzature; al centro ci sono al-

cune pedane che ospitano i prodotti in offerta o quelli stagionali e l'area tintometrica.

Le vetrine su strada ci consentono di segnalare i contenuti del negozio, di lanciare promozioni e di mostrare cosa succede all'interno.

Chi sono i clienti del Colorificio Rigolio?

I nostri clienti sono per lo più privati, ma vogliamo incrementare anche i professionisti: per



AQUA: PROFUMO DI... SPRAY!

"Aqua è la vernice spray a base d'acqua che stupisce e conquista per il suo profumo -racconta Riccardo-: il 90% di tutti i solventi è stato sostituito con acqua, propone tonalità extralucide e opache, vernici trasparenti e fondi ed è ad essiccazione rapida. Si usa su attrezzi e mobili da giardino, mobili e giocattoli per bambini, su oggetti di cucina e bagno in vimini, legno, cartone, metallo, stoffa, plastica dura verniciabile, vetro, ceramica e polistirolo. E' resistente, di brillantezza duratura ma la caratteristica che conquista tutti è... il delicato profumo di vaniglia!"



questo gli assortimenti sono studiati per soddisfare entrambe le categorie. Pensiamo che ci siano elementi che accomunano questi diversi consumatori: entrambi vogliono prodotti di qualità, un giusto rapporto qualità/prezzo, servizi su cui poter contare per completare l'acquisto, personale competente e disponibile, un ambiente accogliente e funzionale. Noi pensiamo di avere tutte queste caratteristiche!

Con quale strategia avete rilanciato il Colorificio Rigolio?

E' stato fondamentale attivare uno studio sui fornitori attivi e sul mercato della zona: questo ci ha permesso di identificare quali marche fosse più opportuno mantenere, inserire o cambiare e come organizzare le forniture. Ci siamo posti tre obiettivi: diventare punto di riferimento del nostro mercato; vigilare sempre su un'offerta equilibrata tra qualità e prezzo e riuscire ad avere prodotti davvero interessanti.

Stiamo lavorando attraverso azioni sul territorio: dal volantaggio alle sponsorizzazioni, dalle collaborazioni alle donazioni. Inoltre, teniamo costantemente dimostrazioni e corsi con docenti professionisti qualificati e questo ci consente di creare con-



“Tra i nostri obiettivi c'è quello di diventare punto di riferimento del nostro mercato -afferma Rigolio-”.

tinua curiosità nei nostri confronti e di tenere alta l'attenzione verso i nostri prodotti.

Perché avete scelto di inserire i prodotti Motip Dupli nella vostra offerta commerciale?

Quando abbiamo deciso di rilanciare l'attività del negozio ci siamo posti come obiettivo quello di costruire un'offerta completa. Siamo convinti che un punto vendita gradito a chi opera nel nostro comparto debba proporre assortimenti specializzati, di elevata qualità e con gamme declinate in profondità. I prodotti Motip Dupli rispondono perfettamente a queste caratteristiche: stiamo parlando di un'azienda leader che da sempre contribuisce a creare una vera e propria cultura del prodotto spray!

Motip Dupli è un'azienda alleata preziosa per l'attività del Colorificio Rigolio attento a qualità, servizio e assortimento.



“Che tipo di supporto avete ricevuto dall'azienda nello stabilire i prodotti da tenere in assortimento?” I nostri interlocutori in Motip Dupli sono stati fondamentali nel consigliarci che

tipo di prodotti proporre nel negozio e hanno tenuto in considerazione tutte le necessità che gli abbiamo comunicato.

Stiamo verificando che l'offerta di prodotti vernicianti spray è, infatti, molto più varia e mirata a specifici utilizzi, in modo comunque rapido e con la massima facilità di utilizzo. Grazie a tutte le linee Motip Dupli siamo in grado di proporre prodotti spray specialistici adeguati ad ogni esigenza, che il cliente poi tende a ricercare, conquistato dalla loro funzionalità.

Oltre alla varietà di assortimento, cosa vi piace dei prodotti Motip Dupli?

Come primo elemento direi la coerenza con le strategie aziendali.

La specializzazione di Motip Dupli si rispecchia nei suoi prodotti che nascono in un contesto di ricerca, formulazione e produzione davvero esclusivo e originale che consente, a sua volta, di mettere a punto soluzioni performanti e innovative e che garantisce una qualità indiscussa e, spesso, superiore alle aspettative.

Gli spray Motip Dupli hanno la massima resa e adesione sul materiale e la minima dispersione con evidenti vantaggi anche in termini economici



e di sostenibilità ambientale.

Un altro punto di forza è sicuramente l'immagine con cui sono presentati gli spray Motip Dupli. Nel packaging e nell'immagine coordinata di ogni linea vengono espresse le specifiche peculiarità dei prodotti e per tutte le gamme sono stati studiati e messi a punto supporti informativi e di vendita ricchi e completi, davvero difficili da trovare in altri fornitori.

Gli spray Motip Dupli 'comunicano' i loro contenuti in maniera inequivocabile e diventano immediatamente alleati di chi li compra e li utilizza.

Qual è il valore aggiunto di proporre gamme complete di spray?

L'acquisto di un prodotto spray può essere programmato o proposto come alternativa ad un problema di verniciatura. Ecco perché è importante avere assortimenti professionali anche nel mondo spray: contribuiscono a costruire offerte complete che soddisfano chi vende e chi compra. La vernice spray è in sintonia con le esigenze di velocità di questi tempi: la rapidità di utilizzo e di essiccazione la rendono una preziosa alleata per chi fa da sé ma anche per i professionisti. ■



UNA TESTINA PER OGNI USO!

Se c'è ancora qualcuno che pensa che spray voglia dire una sola modalità di spruzzo... sbaglia!

Dupli Color Platinum propone due differenti set di testine di spruzzo per esigenze quotidiane e artistiche. Con la stessa bombola, sostituendo solo la testina si possono effettuare linee pulite e sottili, oppure medie o ampie per superfici estese, sfumature e ombreggiature. Per tutte le esigenze Motip Dupli ha una soluzione!

■ "Tra le caratteristiche che apprezzo di Motip Dupli c'è la coerenza tra le strategie aziendali e i prodotti -dice Riccardo Rigolio-".