

# Rigo® Academy

## se la organizzzi, impari e guadagni!

“

**Rigo® Academy** è un progetto che da subito si è dimostrato **vincente**: per i **contenuti**, per il format e per le **opportunità** concrete che offre in termini di cultura di settore e di **business**.

”

Il successo della Rigo® Academy è un successo annunciato. Fin dalla sua inaugurazione, infatti, il progetto si è presentato con due caratteristiche vincenti: l'originalità e l'adattabilità.

L'originalità risiede in tutta l'organizzazione dell'Academy: dall'aver reso le attrezzature il focus della formazione, all'averne nobilitato la destinazione d'uso dimostrandone la resilienza e la poliedricità; dall'aver pensato fin da subito a un formatore tecnico artistico -in grado di coniugare l'esperienza pratica e i contenuti teorici delle attrezzature Rigo® e del loro utilizzo- all'aver stabilito uno showroom/quartiere generale che servisse come base di partenza

per 'esportare' i format dove fossero richiesti.

L'adattabilità è stato un presupposto fondamentale per declinare il progetto secondo le esigenze dei committenti conservandone l'esclusività e arricchendone gli argomenti in collaborazione con gli operatori del settore.

D'altronde in Rigo®, fin da subito, gli obiettivi erano chiari: creare una vera e propria cultura sulla verniciatura a spruzzo, dimostrare la versatilità delle attrezzature, parlare linguaggi coniugati in funzione del pubblico di riferimento senza perdere l'identità dei contenuti, costruire tangibili opportunità di business.

Nessuna sorpresa, quindi, che la Rigo® Academy in tour che si è svolta a Roma, nel mese di maggio scorso, presso gli spazi del punto vendita Maglianella 80 di Roberto Raponi, sia stata un trionfo e abbia confermato i presupposti di cui è figlia. Ce ne hanno parlato Riccardo Rigolio, presidente di Rigo®, Vincenzo Cattaneo, responsabile generale commerciale, Michele Giannuzzi Perfetti, formatore tecnico artistico di Rigo® Academy ed Elisabetta Morelli, marketing e comunicazione.

**Vincenzo Cattaneo**, ci racconti come è andata l'edizione romana di Rigo® Academy in tour?

**Vincenzo Cattaneo** ■ È stata un successo al quale hanno concorso





attivamente tutti coloro che l'hanno organizzata e che hanno partecipato. Roberto Raponi, il nostro ospite e titolare del punto vendita, ha compreso fin da subito le potenzialità dei nostri corsi sia in termini di fidelizzazione e di qualificazione dei clienti che in termini di business. Gli artigiani che hanno partecipato hanno dimostrato un interesse e una preparazione professionale che gli hanno consentito di interagire in maniera proattiva e costruttiva con Michele. La nostra nuova agente per il Lazio, Silvia Fontana, si è spesa in prima persona per coinvolgere gli operatori del territorio e si è messa a disposizione in prima persona per imparare e testare le attrezzature per poterle raccontare in maniera più efficace.

Michele ha articolato un corso concreto che ha permesso agli artigiani di affrontare in maniera pratica e diretta le opportunità delle attrezzature Rigo® in ogni condizione di utilizzo. Insomma, tutto ha funzionato benissimo!

### Un risultato più che soddisfacente...

**Vincenzo Cattaneo** ■ L'organizzazione è stata impeccabile: un giorno di preparazione e due giorni per i primi due livelli di corso, otto partecipanti che hanno lavorato con volontà e umiltà nei confronti della novità, la giusta comunicazione. Si è generato un buon giro di business,

ma soprattutto un business sano, con la consapevolezza da parte di chi ha acquistato le attrezzature che si trattava di un'occasione migliorativa del proprio lavoro.

Tra l'altro occorre dire che la scelta dei prodotti è caduta sui nostri top di gamma a dimostrare ulteriormente un interesse ragionato.

Un ottimo risultato per noi, quindi, ma anche per i nostri ospiti!

L'occasione della trasferta ci ha permesso di organizzare un corso di livello Master della durata di due giorni, anche per l'azienda Ciquattro Servizi Edili di Fregene che aveva già mandato i suoi tre caposquadra a Olgiate Olona, per i primi due livelli, con l'obiettivo di chiudere la preparazione

dei professionisti e dar adito alla partecipazione di progettisti e architetti. Tra l'altro, queste attività hanno generato molto interesse tra i distributori del territorio e tra le aziende che ci hanno notato durante i corsi, offrendoci nuovi contatti e opportunità.

### Michele, abbiamo parlato spesso del 'tailor made' della Rigo® Academy: in questo caso come ti sei organizzato?

**Michele Gianuzzi Perfetti** ■ Devo dire che è stato interessante confrontarmi con operatori di professionalità spiccata e di formazione differente: i corsi -Basic ed Expert- sono stati molto formativi anche per me perché c'è stata una partecipazione totale e





c'è stata un'interazione costante con e tra gli 'studenti'.

Anche riguardo il corso Master, cui hanno partecipato i professionisti che erano stati ospiti in sede, c'è stata una grande sorpresa: l'inter-scambio con figure operative come i progettisti che ha favorito ulteriori spunti costruttivi.

Tra l'altro abbiamo affrontato tematiche nuove che ci hanno permesso di raccontare come le attrezzature Rigo® siano in grado di applicare anche prodotti più complessi come resine, epossidiche, silossaniche, monocomponenti e bicomponenti.

**Dopo questa edizione di Rigo® Academy in tour, quali sono le tue riflessioni riguardo l'organizzazione dei corsi?**

**Michele Giannuzzi Perfetti** ■ In generale c'è stata molta soddisfazione e molta curiosità con la possibilità concreta di svelare un mondo, quello di Rigo®, che ha davvero molti ambiti da scoprire: è proprio attraverso i corsi che è possibile diffondere interesse in questa direzione. Ogni corso ci insegna nuovi dettagli da raccontare e ogni professionista stimola la nostra capacità e la nostra inventiva. Tra l'altro, la serietà e l'accoglienza

ai nostri corsi ci hanno spinti a pensare di inserire un test valutativo finale per offrire ai partecipanti una certificazione ufficiale della loro partecipazione.

**Elisabetta, come avete supportato queste attività da un punto di vista di comunicazione e marketing?**

**Elisabetta Morelli** ■ L'esperienza ci ha fornito moltissimo materiale per creare una comunicazione incisiva sia sui canali tradizionali che sui social ed è stata un'occasione per documentare concretamente le potenzialità della Rigo® Academy. La nostra intenzione è quella di sfrut-

tarla a pieno perché vengano comprese le caratteristiche vincenti di questo progetto: come avevo già avuto modo di dire vogliamo diventare referenti autorevoli nel mondo della verniciatura a spruzzo e parte attiva nella diffusione della cultura di settore.

Approfitto per confermare che stiamo lavorando a un sito dedicato alla Rigo® Academy: sarà una piattaforma utile ai nostri obiettivi e vorremmo che diventasse un modo per comunicare a una platea di professionisti sempre più vasta.

**Riccardo, una riflessione sul percorso della Rigo® Academy...**

**Riccardo Rigolio** ■ Ci stiamo rendendo conto che grazie alla Rigo® Academy e all'attività che stiamo svolgendo in merito abbiamo superato le complessità iniziali di una start up così importante. Un aspetto che ci fa comprendere la validità del nostro progetto è la sua trasversalità: distributori, aziende, artigiani, architetti, progettisti, ovvero figure professionali differenti e complementari si sono confrontate tra loro e le nostre attrezzature hanno fatto da filo rosso. Penso che sia così che si crea la conoscenza di una materia e, nel nostro caso, della verniciatura a spruzzo.



Insomma, coinvolgimento è la parola giusta...

**Riccardo Rigolio** ■ È vero, è quello che ci vuole e che dobbiamo, dapprima offrire e, in secondo luogo, creare tra gli operatori del settore. La modularità dei corsi ci permette di soddisfare ogni esigenza e di non sminuire i nostri contenuti e persino sul numero di persone che partecipano ai corsi c'è un ragionamento importante: è studiato in funzione della possibilità di lavorare il più possibile insieme a loro ■

