



# Primo Piano



Dall'alto da sx **Massimiliano Baldassari** articolo a pag. 32, **Tiziano Segatori** articolo a pag. 34,  
**Michele Bonello** articolo a pag. 35

*Platinum* dedica queste pagine a donne e uomini del nostro tempo che si distinguono nel mondo dell'imprenditorialità. Sono personalità forti che con il loro carisma fanno parlare di sé e delle aziende che dirigono da questa finestra di comunicazione. Di loro facciamo un esempio da seguire. Da loro vogliamo cogliere i segreti che serbano. Sono imprenditori che fanno la differenza e che ottengono i loro riconoscimenti anche all'estero. *Platinum* apre per i lettori la sua galleria di ritratti.

# Il valore della distribuzione multicanale

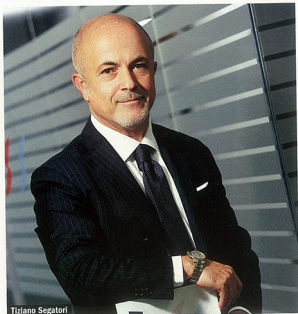
Di padre in figlio una capillare rete vendita a misura di cliente

Testo di Sara Stangeni - Foto di Enrico Moretti

**P**roduzione e vendita sono necessariamente complementari. In media res si pone la distribuzione, che fatta capillarmente e professionalmente garantisce risultati reali e duraturi nel territorio. Nel cuore dell'Umbria, a Taverne di Corciano in provincia di Perugia, da oltre trent'anni la Segatori Rappresentanze Sas è azienda leader nella distribuzione dei prodotti Perfetti e Van Melle in esclusiva per l'Umbria e la provincia di Arezzo. Diciannove agenti, due ispettori, cinque magazzinieri, tre impiegati in ufficio e sei consegnatori, per un totale di 35 persone. Una struttura forte e una filiale completa, che ha saputo

misurarsi con una richiesta diversificata dell'industria dolciaria e dei liquori grazie a una visione chiara, semplice e realistica, centrata sul cliente. L'approccio al mercato di Segatori Rappresentanze consente all'azienda di definire soluzioni professionali affidandosi a capacità commerciali di ampiezza e comprovata esperienza, tra tradizione e innovazione. "Dal 1982, quando nasce la società per opera di mio padre, ad oggi - evidenzia Tiziano Segatori, amministratore della società - la nostra azienda si è amplificata fino a conquistare una capillare e stabile rete vendita e distribuzione". Nel 2012 un fatturato di 15 milioni di eu-

ro e un portfolio estremamente eterogeneo di circa 4.700 clienti. Tra i suoi clienti figurano bar, tabacchi, pasticcerie, panetterie, canali alimentari di piccola e media superficie, ipermercati e gruppi della grande distribuzione, compreso l'ingrosso tradizionale. "Siamo in grado di garantire una distribuzione multicanale su tutto il territorio di competenza. Rappresentiamo un prodotto d'impulso, che più di altri, in questo periodo di contingenza economica, ha subito un'implosione, in particolare nel canale alimentare. Nonostante ciò, siamo riusciti a mantenere solida la distribuzione, grazie a questa azione diffusa e mirata. Siamo convinti che le aziende possano bilanciare gli effetti negativi dell'economia rafforzando, in maniera dinamica, le competenze nella rete distributiva dei propri prodotti". La Segatori Rappresentanze dosa attentamente la sua ricetta con ingredienti di qualità, come la relazione e la vicinanza al cliente, la velocità di azione, l'impegno e il talento delle persone che lavorano nella sua struttura. "Siamo atipici nel nostro settore - ci tiene a sottolineare Segatori - ci possiamo definire un'azienda nell'azienda. I nostri agenti sono in grado di consegnare la merce, fatturare e intervenire, se necessario, anche con consulenze all'esercente in merito a tecniche di visual merchandising, contestualizzando il prodotto di vendita in 'setting' visivi e percettivi strategici, sia nel canale alimentare sia in bar e tabacchi di alto potenziale". Ma la Segatori Rappresentanze Sas non si limita al mercato dolciario. "Siamo aperti anche alla distribuzione di altri prodotti da poter indirizzare ai canali vendita dei nostri clienti, studiando di volta in volta precisi sistemi di azione".



Tiziano Segatori