

AN ORIGINAL SALES AND MARKETING ALLIANCE BETWEEN THE ALCEA AND PULVERIT COMPANIES

Un'inedita sinergia commerciale e marketing fra le aziende Alcea e Pulverit

Editorial Staff
Redazione

Alcea and Pulverit are two Italian companies that are among the market leaders in their respective sectors: the former makes liquid paints for metals, and the latter makes powder paints.

Although they both belong to the same industrial group controlled by the Parodi family, these two companies have always operated independently of each other on the market.

2010 will be the year that sees a turning point in their sales and marketing policies: the two companies will seek to join forces to act together and take on the market as it recovers, with a more determined and complete approach.

The framework for this change of direction, which comes in no small part from the excellent cooperation between the sales departments of the two companies, was decided over two days of meetings held on the 18th and 25th of September, at which the sales agents of both companies compared notes on the needs of the various different sectors, on existing market spaces and on guidelines for future cooperation.

“What we’re not going to do is merge the two companies,” explains Giuseppe Tarquini marketing manager - We’re going to continue to be independent, but we want to help each other on the market by giving ourselves a compact yet complete presence on a market that’s becoming increasingly competitive and which is demanding increasingly high levels of quality.” The planned economies of scope and scale will be deployed first and foremost in the field: in real terms, the Pulverit sales agents will have users of liquid paints among their customers and vice-versa.

In this way they will be able to supply a complete package to the customer — a technological solution, not a simple product.

The management of the two companies have estimated that only by capturing these fringes of the market will they be able to achieve good commercial results, increased sales, optimisation of the sales force and, especially, a global approach to the customer. It is

Alcea e Pulverit sono due realtà industriali italiane fra i leader di mercato nei rispettivi settori di riferimento, ossia produzione di vernici liquide per metallo la prima, e produzione di vernici in polvere la seconda.

Pur appartenendo allo stesso gruppo industriale che fa capo alla famiglia Parodi, le due aziende hanno sempre agito sul mercato in maniera indipendente.

Il 2010 sarà l’anno della svolta dal punto di vista delle politiche commerciali e marketing, poiché le due aziende cercheranno di unire le forze per agire in modo sinergico e affrontare il mercato in ripresa in modo più determinante e completo.

Le basi per questo cambiamento di direzione, che deriva anche da un ottimo coordinamento commerciale, sono state poste durante due giorni di meeting, rispettivamente il 18 e il 25 settembre, in cui gli agenti di vendita di entrambe le aziende si sono confrontati sulle esigenze dei rispettivi settori, sugli spazi di mercato esistenti e sulle linee guida della futura collaborazione.

“Non è nostra intenzione fondere le due realtà – spiega Giuseppe Tarquini, direttore marketing e responsabile del coordinamento – che continueranno ad essere indipendenti, ma vogliamo rafforzarci vicendevolmente sul mercato, presentandoci in maniera compatta e articolata su un mercato che diventa sempre più competitivo e che esprime richieste qualitative sempre maggiori”. Una sinergia, quindi, che si esplicherà innanzitutto sul campo: concretamente gli agenti Pulverit avranno fra i propri clienti utilizzatori di vernici liquide e viceversa. In questo modo potranno fornire un pacchetto completo al cliente, una soluzione tecnologica e non un semplice prodotto.

I vertici aziendali hanno stimato che solo recuperando queste frange di mercato si potranno ottenere buoni risultati commerciali, un incremento di fatturato, un’ottimizzazione della forza vendita e soprattutto un approccio globale

common knowledge, after all, that many companies use both liquid and powder paints on the same components when finishing their products, for example applying a powder finish on top of a liquid undercoat.

There are also companies that use both painting systems but on different products.

The facility of having one company as their sole supplier would bring the advantage of eliminating colour tint errors. But the economies of scope and scale between Alcea and Pulverit are not limited only to the commercial end of operations: advertising, brand and marketing are progressing in step with each other. For the first time, the two companies are mounting a common advertising campaign, and they've chosen to do it from the pages of a new and international magazine, the ideal tool for showcasing the content of their renewed commercial strategy and gaining visibility for the strong international outlook of a solid (and very Italian) company.

The group has sales agents throughout Europe, a powder production factory in Poland, a liquid paint factory in France and a start-up factory in Russia. Synergy is the watchword, and synergy is what Alcea and Pulverit are gaining. From the research point of view, as well: they've set up a laboratory which will develop both liquid and powder products, to provide real answers to the changing needs of the market.

al cliente. È risaputo, infatti, che numerose sono le aziende che per la finitura dei propri prodotti utilizzano sia vernici liquide che in polvere sullo stesso pezzo, applicando, ad esempio, una finitura a polvere su un fondo liquido, oppure che utilizzano entrambi i sistemi vernicianti ma su manufatti diversi.

La possibilità di rifornirsi dalla stessa azienda porterebbe con sé il vantaggio di eliminare gli errori di tinta. La sinergia fra Alcea e Pulverit non si limita alla sola operatività commerciale: comunicazione, immagine e marketing stanno procedendo di pari passo.

Per la prima volta le due aziende lanciano un messaggio pubblicitario comune e lo fanno dalle pagine di una rivista nuova e internazionale, lo strumento ideale per veicolare i contenuti di questa rinnovata strategia commerciale e dare visibilità alla volontà di internazionalizzazione di questa solida realtà italiana.

Il gruppo, infatti, possiede filiali commerciali in tutta Europa, uno stabilimento produzione polveri in Polonia, uno stabilimento produzione vernici liquide in Francia e un nascente stabilimento produttivo in Russia.

Sinergia, infine, anche dal punto di vista della ricerca: è nato un laboratorio che si occuperà di sviluppo sia di prodotti liquidi che in polvere, destinato a fornire risposte concrete alle rinnovate esigenze del mercato.

love
at first sight.

amore
a prima (ri)vista.

subscribe!

abbonati!



www.eosmarketing.eu