

3Gima

Da 35 anni nel futuro. Nel maggio del 1975 ero un giovane di quasi 22 anni, diplomato geometra tre anni prima, che cercava di fare il lavoro per cui aveva studiato. Ma non ci riuscivo. Troppa concorrenza, necessità di guadagnare subito, mi costrinsero a cercare qualcosa d’altro. Fu la mia fortuna. Nella mia ricerca ho incontrato una persona. Oggi direbbe un “imprenditore”, non saprei se allora lo era, oggi sicuramente s`. Mi fece una proposta di lavoro innovativa. Si occupava di vendita di mobili a privati e aveva idee commerciali che allora consideravo, a dir poco, stravaganti. Nonostante pensassi che non potevano funzionare, perché andavano contro tutte le mie conoscenze in fatto di commercio, restai colpito dalla sicurezza della persona. Mi illustrava il suo progetto e cosa sarebbe successo con una tale convinzione che facevano pensare che erano cose già sperimentate. Accettai il lavoro, lasciai i progetti e il tecnigrafo e mi buttai a capofitto nell’impresa che avevo appena conosciuto con la sola sicurezza delle idee di questo imprenditore. La prima novità era questa: niente vetrine! In quegli anni, e anche ora, i clienti entravano nei negozi di arredamento perché vedevano vetrine accattivanti. Ma le esposizioni costano molti soldi e incidono pesantemente sul prezzo finale. Noi avevamo scelto la politica del risparmio abbinato alla qualità e abbiamo dovuto rinunciare a questo tipo di spesa. Per questo motivo la mostra era, come è ora, all’interno di un fabbricato senza vetrine. Per fare entrare il cliente abbiamo dovuto cercarlo sulla piazza, offrendo risparmio in cambio di vetrine. Al cliente interessa il risparmio. Siamo stati i primi in Italia, ma credo anche in Europa, a fare questo. E’ stata una vera e propria rivoluzione. Ora in tanti ci hanno copiato questo sistema, ma noi siamo stati i primi. La seconda novità era questa: si riceve solo su appuntamento! Ora è la normalità recarsi a fare qualsiasi cosa su appuntamento. Si porta l’auto dal meccanico, su appuntamento, si va dal parrucchiere su appuntamento, si va dal medico o da qualsiasi altro professionista su appuntamento. Ma nel 1975 non era cos`. Ci prendevano per matti. Ma era sempre una questione di risparmio. Appuntamenti voleva dire miglior organizzazione del lavoro e quindi minori costi. Minori costi = risparmio per i clienti. La terza novità era questa: innovativa formula commerciale denominata “CONTRATTO APERTO”! Questa formula commerciale si basa su precisi accordi di fornitura con le ditte produttrici sanciti da contratti commerciali. Sarebbe difficile spiegare ora questi meccanismi, ma il contratto aperto è frutto di un preciso progetto e di un costante lavoro di adeguamento che continua tutt’ora. E’ stata la cosa che più ci hanno copiato nel corso degli anni. Anche se in maniera maldestra e approssimativa. Creando spesso delle gravi turbative di mercato. Proprio per questo abbiamo sempre difeso, anche in tribunale questa nostra invenzione. Il contratto aperto in realtà blocca gli aumenti consentendo però al cliente qualsiasi cambiamento. In questi anni di continui aumenti, un cliente che blocca il prezzo due anni prima che gli servono i mobili a casa risparmia sicuramente almeno il 20%. Pensando a una spesa di 20.000 euro si capisce l’importanza di questa formula commerciale. Un giorno parlavo con un collega di queste cose e lui mi faceva notare che i nostri sistemi hanno rivoluzionato il modo di commerciare mobili in Italia da oltre 35 anni. Non solo, siamo la ditta più copiata. Fortunatamente diceva questo collega possono copiare tutto, “MA NON LA NOSTRA GRANDE ESPERIENZA”. Da quando è nata la [TreGima](http://www.tregima.it) continua a fare le stesse cose: commercializza mobili. Lo facciamo nella nostra sede principale, sempre la stessa, a Torri i Quartesolo in provincia di Vicenza, nella grande ex filanda della frazione di Lerino. Si può dire che facciamo sempre le stesse cose, infatti da sempre, cerchiamo nuove formule e iniziative per dare ai nostri clienti il miglior rapporto tra prezzo e qualità, senza tralasciare la professionalità dei collaboratori. La [TreGima](http://www.tregima.it) forma direttamente i suoi collaboratori e dipendenti, a tutti i livelli, tramite lunghi corsi di formazione e aggiornamento. Solo ora, dopo tutti questi anni, vedendo come i concorrenti tentano ancora di copiare tutte le nostre iniziative mi rendo conto che per 35 anni ho vissuto e lavorato, assieme ai molti colleghi, nel futuro. Sempre molti anni avanti gli altri. Tutto questo per merito delle idee di questo imprenditore che sa dare corpo ai propri sogni. Visitate il nostro sito: www.tregima.it

About the Author

stefano vuole divulgare il sapere del mobili grazie al sito aziendale

Source: <http://www.segnala.net>