

# Territorialità e globalizzazione: ecco la ferramenta del futuro!



■ **Nell'immagine** sopra, da sinistra: Raffaele Passarini, collaboratore; Fernando D'Amico, fondatore Ferramenta D'Amico; Roberto Cristian, collaboratore.

■ **Il modello di business della Ferramenta D'Amico, a Roma, presso Balduina nel quartiere Trionfale, si può considerare una forma di globalizzazione**, perché unisce le istanze della territorialità, perseguendo un costante presidio della zona tramite il negozio fisico, e quelle della globalizzazione con lo sviluppo di un'attività di e-commerce che opera su scala internazionale. Una realtà

commerciale all'avanguardia fatta da un lato di competenza tecnica, servizio, consulenza e dall'altra di innovazione, tecnologia e comunicazione. Qui vige innanzitutto la politica del sorriso, le persone sono al centro di questa realtà commerciale intelligente e smart, che ha come primo motore l'assistenza al cliente. Sono Fernando D'Amico e suo genero Raffaele Passarini ad accoglierci con un'intraprendenza ed una simpatia travolgenti, che anticipano molto dell'approccio commerciale ed imprenditoriale messo in atto in quella che possiamo sicuramente definire la ferramenta del futuro! Idee chiare, schiettezza, esperienza sono le caratteristiche di un'attività che ha saputo trovare la propria dimensione viaggiando a vele spiegate tra la dimensione fisica e quella virtuale. A scoprire e duettare con un approccio tanto interessante è Rigo, azienda

“  
Presidio del territorio e e-commerce su scala globale: è il modello di business della **Ferramenta D'Amico, a Roma**, che con una marcia in più, cavalca la contemporaneità e si proietta in un futuro fatto di consulenza e servizio... insieme al **partner giusto: Rigo!**

”



**D'AMICO FORNITURE & SERVIZI**  
Via Ugo De Cardis, 76D - 00136 Roma  
Tel 06/35491916 - Fax 02/35343977  
www.ilferramenta.com info@ilferramenta.com

**RIGO®**  
Via Unità d'Italia, 85 - 21057 Olgiate Olona (VA)  
Tel 0331/633281 - Fax 0331/636060  
www.rigosrl.com  
info.rigo@rigo.com

INFORMAZIONE COMMERCIALE



■ **La tecnologia HVLP di Rigo®**  
è stata una scoperta per il team  
D'Amico Forniture & Servizi:  
se ne sono letteralmente innamorati.



fortemente orientata all'innovazione, che non si è lasciata scappare questa partnership importante, sinergica e ricca di potenzialità tutte da sviluppare. Di tutto questo parliamo con Fernando e Raffaele...

**Parliamo del negozio fisico, come nasce Ferramenta D'Amico? E quale filosofia la sottende? Fernando D'Amico -**

La nostra attività nasce trent'anni fa come ferramenta e colore, nel 1989 ho rilevato quello che era stato un colorificio storico e che da alcuni anni serviva la zona come ferramenta/colori appunto. Abbiamo lavorato sull'ampiezza merceologica e creato un ricco mix che spazia tra diversi settori: sicurezza, elettricità, colori, giardinaggio, idraulica e climatizzazione. Finora il mondo del colore è stato vissuto come un completamento dell'offerta ed è un ambito ancora da sviluppare in tutte le sue potenzialità. In generale,



■ **Uno dei punti di forza**  
del negozio è l'assortimento completo dei  
macchinari Rigo® anche per quanto riguarda  
la componentistica e gli accessori.



la nostra filosofia è molto precisa: fin da subito ci siamo voluti porre come solido punto di riferimento per il quartiere Balduina, il concetto di prossimità per noi è fondamentale ed il presidio del territorio è la mia battaglia personale. L'obiettivo è quello di essere visti come una realtà cui fare affidamento e alla quale rivolgersi in qualsiasi momento per trovare qualcuno disposto ad aiutarvi... non dimentichiamo che senza le attività commerciali i quartieri muoiono! Ed è per questo che negli



ultimi trent'anni abbiamo cercato di valorizzare proprio l'aspetto relazionale, qui il sorriso non manca mai e la consulenza tanto meno! Rapporto umano ed empatia sono ciò che il cliente trova da noi e su cui può sempre contare. L'obiettivo ultimo è quello di garantire un servizio attento, completo e risolutivo e l'ascolto attivo è imprescindibile, così come lo è cercare insieme una soluzione ai problemi. In questo modo coinvolgiamo l'interlocutore in un mondo che non conosce.



Con l'evoluzione di cui parleremo tra poco, è arrivato anche il cambio di sede. ■■■ **Fernando D'Amico** - Sì, ci siamo spostati all'interno del quartiere in una sede che ci ha permesso di ampliare gli spazi e ha consentito la realizzazione di un'esposizione più efficace, con un'area a libero servizio che porta al bancone, in modo tale che entrando il cliente possa farsi un'idea di cosa offriamo, possa scoprire i prodotti ed iniziare ad orientarsi per poi arrivare al bancone e trova-

re la consulenza di cui ha bisogno. Abbiamo scelto un'esposizione mista che mostra tanti articoli ma che non prescinde dal banco per l'assistenza. Anche il tintometro incuriosisce ed è stato posizionato apposta all'interno dell'area a libero servizio proprio per mostrare ai clienti come funziona. Come dicevo, c'è innanzitutto la volontà di aiutare chi entra, teniamo tantissimo al rapporto umano ed è questo che ci contraddistingue e che ci dà valore. Nella nuova sede disponiamo, inoltre, di un magazzino molto più ampio e di un'area destinata agli uffici.

**Quando è nata la partnership con Rigo? E che tipo di sviluppo ha avuto?** **Raffaele Passarini**

- Abbiamo iniziato la collaborazione con Rigo otto anni fa: l'introduzione delle pistole ad alto volume e bassa pressione -la cosiddetta tecnologia HVLP- ci hanno permesso di intercettare meglio il professionista, che nel nostro business è sempre meno presente e lascia spazio al privato. Il merito va all'azienda che ha saputo individuare e proporre le giuste novità e di Fernando che ha colto la qualità di questa proposta, valorizzando il prodotto nel punto vendita. Abbiamo sviluppato le competenze relative a questo tipo di referenza, ne abbiamo studiato il funzionamento, le componenti ed, ancora una volta, abbiamo lavorato sull'assistenza e sull'argomentazione della vendita. Ci siamo letteralmente innamorati

**Perché ha individuato in questa realtà distributiva un valido partner per Rigo?** **Maurizio Marchetti**, agente di commercio Rigo - Fernando D'Amico

è da sempre un precursore nel suo settore e negli anni ha formato un team dinamico, che sa stare al passo con i tempi e che dimostra una particolare sensibilità nei confronti dei nuovi media. Conoscevo le loro caratteristiche e doti: la capacità di approfondire, di acquisire competenze sempre nuove e la propensione ad ascoltare ed aiutare il cliente, con una consulenza attenta ed un servizio impeccabile! Per questo ho deciso di proporre alla Ferramenta D'Amico gli strumenti Rigo, perché ho pensato che sarebbero state le persone giuste per capire ed argomentare i prodotti, trasmettendo la filosofia e i plus delle nostre attrezzature.

Non avevo torto! Si sono dimostrati alleati preziosi e grandi estimatori delle nostre referenze, inoltre questo tipo di merceologia rappresenta l'elemento giusto per coinvolgere nuovamente ed in maniera più importante il professionista, di cui la squadra lamentava una presenza ridimensionata. Infine, anche grazie ad una piattaforma di e-commerce di grande successo la partnership funziona in maniera eccellente! La loro forza è la completezza dell'offerta: oltre ai macchinari conoscono e propongono anche tutta l'accessoristica, dagli ugelli ai kit completi.



dei prodotti Rigo ed è stata la passione a permetterci di portare avanti il progetto nel modo più efficace e soddisfacente per tutti. La collaborazione con l'azienda è massima e riusciamo a dare l'assistenza che ci contraddistingue, in tanti ci contattano per ricevere informazioni e consulenza in proposito e noi siamo sempre disponibili: così si è generata una rete anche virtuale attraverso la nostra piattaforma internet e sempre più persone scelgono i prodotti Rigo e si affidano a noi per avere assistenza. Uno dei nostri punti di forza è l'assortimento completo dei macchinari Rigo, per quanto riguarda anche componentistica ed accessori: questo fa di noi un riferimento sovra-regionale. Anche grazie alla nostra piattaforma di e-commerce, infatti, gli ordini arrivano continuamente. Crediamo nell'azienda e quella con Rigo è una collaborazione a cui teniamo moltissimo!

**Qual è il valore aggiunto della tecnologia HVLP?** Penso che ogni applicatore trarrebbe vantaggio dal passaggio al sistema di verniciatura a spruzzo perché presenta moltissimi plus: le pistole a spruzzo messe a punto da Rigo fanno risparmiare perché permettono di ridurre sensibilmente lo spreco di

prodotto e consentono di velocizzare incredibilmente il lavoro, ottenendo una finitura altamente professionale, omogenea e vellutata. Inoltre sono macchine indistruttibili e rappresentano un investimento eccellente. E' importante spiegare il valore aggiunto di queste referenze per diffondere e far conoscere questo sistema, argomentandolo come merita. Noi ci siamo sempre impegnati per far capire al cliente che tipo di vantaggi garantiscono queste macchine ed abbiamo proposto i vari modelli nel punto vendita, dedicando loro un'area ad hoc; inoltre diamo un supporto tecnico che permetta di usare nel modo corretto la pistola, evitando errori. Si tratta di strumenti professionali, che vengono recepiti, apprezzati ed acquistati anche dal privato. La maneggevolezza, la compattezza e la varietà di accessori disponibili rendono il mercato potenziale di Rigo immenso: basta solo educare a questo tipo di strumentazione sia il professionista che il bricoleur.

**In che modo avete sviluppato la vendita delle pistole Rigo sull'e-commerce?** Il progetto ha previsto l'inserimento dei prodotti Rigo fin da subito, già sulla prima piattaforma e-commerce sviluppata con un certo anticipo sui

tempi, perché si tratta di prodotti particolari, che nessuno vendeva con questa modalità. Le referenze sono piaciute moltissimo e le nostre competenze sono cresciute nel tempo, ci siamo via via specializzati fino a trattare davvero tutto di questo segmento, dalla guarnizione all'ultima novità Rigo uscita sul mercato, volevamo essere gli unici a vantare questa completezza. Ha funzionato ed abbiamo avuto un successo immediato, ma ci abbiamo creduto davvero tanto! La crescita informatica nell'e-commerce ci ha portati alla realizzazione dell'attuale [www.ilferramenta.com](http://www.ilferramenta.com): sul web occorre essere sempre al passo con gli ultimi cambiamenti tecnologici per assicurarsi la miglior visibilità e la presenza delle macchine per spruzzare Rigo è oggi organizzata in maniera molto efficace e funzionale. Innovazione, proposizione, comunicazione ci permettono di essere presenti sul mercato globale -dalla Russia alla Grecia, ai Paesi dell'Europa dell'Est, al Giappone- e ci fanno sviluppare vendite che valgono il 30% del nostro fatturato complessivo. In noi convive l'idea della territorialità che si integra alla globalizzazione: d'altra parte è il mood dei nostri giorni e Rigo si è dimostrata un'ottima alleata per affrontare entrambe le dimensioni! ■



■ In alto, multirigo TMR 180E, il top di gamma per prestazioni e rapidità nell'applicare tutti i materiali coprenti.

A sinistra, T Basic, è una novità, entry level professionale, molto performante, con tubo Flex pistola e un kit completo.