



# Avanti tutta, con **energia** e **determinazione!**

Si può dire che una riunione agenti sia ben riuscita quando coloro che vi hanno partecipato tornano al proprio lavoro con nuovi stimoli, argomentazioni e motivazioni per svolgere la propria attività sempre meglio e con sempre maggiore entusiasmo.

E' quello che è successo dopo la convention degli agenti Rigo® che si è svolta alla fine dello scorso anno, un appuntamento che ha consentito al management dell'azienda di presentare nuovi prodotti e nuove soluzioni commerciali intensificando le relazioni con la propria forza vendita e creando nuove sinergie tra gli agenti stessi. "C'è stato grande entusiasmo tra gli agenti -racconta Vincenzo Cattaneo, direttore commerciale- e, fin dal giorno successivo, abbiamo ricevuto moltissime testimonianze di gradimento sia della riunione che dei prodotti nuovi presentati".

"L'obiettivo era quello di organizzare un incontro costruttivo e propositivo, focalizzando l'attenzione sul lavoro e sulle esigenze dei convenuti in modo che potesse diventare un momento di confronto collettivo durante il quale creare le condizioni più opportune per far lavorare meglio tutti -afferma Riccardo Rigolio, presidente-".

"Il dibattito diretto con i nostri uomini sul territorio ci ha permesso di essere ancora più convincenti nel raccontare quello che Rigo® sta fa-



cendo per supportare il loro lavoro in termini di azioni di marketing e comunicazione -spiega Elisabetta Morelli, responsabile clienti Italia, marketing e comunicazione-".

Dopo l'accoglienza degli ospiti e la presentazione delle novità Rigo® da parte dello staff dell'azienda -rappresentato dai responsabili degli ordini,

**In queste pagine,** alcune immagini della convention Rigo® dello scorso dicembre: una riunione ben riuscita che ha prodotto nuove motivazioni agli agenti e ha rinforzato lo spirito di squadra.

Una riunione agenti ben riuscita porta con sé nuovi stimoli e nuove motivazioni e rinforza lo spirito di squadra indispensabile per essere vincenti sul mercato. E' quello che è successo alla convention di Rigo®.

## T-BASIC, L'INTERPRETE A SORPRESA DEL 2018

Con la nuova T-basic Rigo® propone al mercato una macchina di alta qualità con le logiche che occorrono per un mercato meno professionale. T-basic ha un rapporto qualità-prezzo favolevolissimo e si presta anche per il noleggio o l'utilizzo da parte dei neofiti. La turbina HVLP T-basic 500W è un'attrezzatura destinata a far parlare di sé perché unisce tutte le caratteristiche professionali dei prodotti Rigo® a quelle di semplicità, affidabilità e concretezza richieste dagli utilizzatori amatoriali.

T-basic è facile da usare perché basta mettere la vernice nel serbatoio; è affidabile perché non c'è nulla che si possa guastare o regolare in modo sbagliato; è concreta perché è equipaggiata con un aerografo in metallo a serbatoio superiore traslucido che consente di tenere sotto controllo il livello del prodotto da spruzzare.

T-basic è costruita con componenti al 100% italiani ed è dotata di un robusto motore by pass bistadio. Ha uno spallaccio-tracolla per un'agevole trasporto e tubo Flex morbido da 1,5 metri. È componibile con tutta la gamma di accessori Rigo® e può essere configurata anche per lavori importanti e onerosi.





stra offerta e dare ai nostri uomini la possibilità di aprire nuovi canali distributivi e avere maggiori opportunità contrattuali”.

“Le nostre attrezzature sono altamente performanti, ma per poterle apprezzare le caratteristiche è necessario vederle in opera -argomenta Riccardo Rigolio-. Molti interventi

della produzione e della vendita-, i 26 agenti che venivano dal Friuli alla Sicilia, si sono disposti in cerchio, si sono presentati e si sono lungamente confrontati sui prodotti dell’azienda e sul loro modo di lavorare.

Il mood che si è venuto a creare ha favorito lo scambio di esperienze e gli argomenti che ne sono emersi sono stati analizzati contribuendo a costruire un bagaglio di esperienza importante da utilizzare quotidianamente.

Il presupposto, che si è confermato molto valido, era, infatti, che la conoscenza del territorio e l’esperienza degli uomini potessero generare esempi da custodire per essere ancora più vincenti nella propria attività.



■ ■  
**“Durante la convention Rigo® è passato il concetto di lavoro collettivo e sinergico che volevamo condividere con i nostri agenti -afferma Vincenzo Cattaneo-”**



## Nel vivo della CONVENTION

“Ho scelto di non proiettare slide ai miei agenti perché penso che le riunioni siano un momento importante del nostro lavoro durante il quale devono emergere necessità, opportunità e difficoltà che si analizzano e risolvono molto meglio quando si crea un dialogo diretto -afferma Vincenzo Cattaneo-. E’ giusto dare dati, fare proiezioni, ma è anche fondamentale confrontarsi con il mondo reale, quello che loro vivono tutti i giorni. Inoltre, le novità che abbiamo presentato -tra tutte cito la T-basic-, vanno proprio nella direzione di completare la no-

### OLTRE A T-BASIC... ECCO LE NOVITÀ RIGO® 2018

- cappellotto aria silver per AXV utile per ottimizzare la spruzzatura anche con compressori non professionali
- vaschetta porta accessori per turbina
- ACT e AXV versione L per pavimenti o uso in spazi ristretti. Canna 25 cm
- prolunga 25 cm con spruzzo assiale per integrare KIT07K
- carrello porta turbina e/o serbatoio
- spezzone antistress tubo aria per rinforzare attaccato con la turbina e rendere tubo più resistente al calore.
- nuovo trolley per TSV TLY1K TLY2K
- serbatoio superiore plastica per aerografi, varie capacità e versioni con attacco rapido e snodo

dei nostri agenti sono andati proprio in questa direzione: in tanti ci hanno raccontato che quando hanno deciso di caricare sul loro mezzo una macchina Rigo® e farla vedere in opera o, addirittura, farla provare ai distributori, hanno impreziosito le loro leve commerciali”.

“Questo ci fa comprendere come le dimostrazioni, gli open day e gli incontri che stiamo svolgendo a ritmo sempre più serrato in tutta Italia siano fondamentali per supportare la vendita e i plus dei nostri prodotti -spiega Elisabetta Morelli-: dal con-

fronto con i nostri agenti è emerso chiaramente che queste azioni sul territorio aiutano il loro lavoro anche nel lungo periodo e, soprattutto, hanno un ruolo determinante nel creare una vera e propria cultura sulla verniciatura a spruzzo”.

**Costruire il GIOCO di SQUADRA**

Sono occasioni come queste che contribuiscono a creare il gioco di squadra, quello per cui si sta tutti dalla stessa parte con l’obiettivo di realizzare la rete nell’altra metà cam-



**KOMBI, IL PIÙ AMATO DALLA FORZA VENDITA!**

Kombi è una macchina pensata e studiata partendo da un foglio bianco, avendo come uniche indicazioni quelle che nascono dalla nostra esperienza e dalla conoscenza del mercato e delle esigenze degli operatori. Era un’attrezzatura che non c’era, oggi Rigo® può dire di averla, a pieno titolo, inserita sul mercato.

Flessibilità, portabilità, semplicità e funzionalità: sono questi i punti di forza di Kombi, il nuovissimo spruzzatore lanciato sul mercato da Rigo. Utilizzabile con prodotti a base acqua e a solvente nei settori più vari della verniciatura, Kombi è dotato della turbina elettronica TMR180E, top di gamma dell’azienda, e si usa anche separatamente con aerografi ACT-AS e ACT-S con serbatoio inferiore e superiore.

Kombi è completo di serie di ugelli, cappellotti aria e accessori. Il telaio è ergonomico, con spallaccio e schienale imbottiti per uso a zaino e con ruote libere per uso carrello. Inoltre, il serbatoio è capiente ed equipaggiato di sistema di pressurizzazione e valvola di non ritorno, per mantenere costante la pressione all’interno durante il lavoro. Tutti vantaggi che rendono la macchina versatile e performante.



con tutto quello che gli occorre per portare validi risultati”.

“Il lavoro di gruppo permette di trasmettere valore, un valore che rappresenta azienda, prodotti e uomini -chiarisce Riccardo Rigolio-: siamo molto orgogliosi della nostra squadra e siamo sicuri che, con questi presupposti, ci saranno esiti davvero interessanti!”.

“Ci aspetta un anno impegnativo -conclude Elisabetta Morelli- durante il quale metteremo in campo tutte le nostre competenze progettuali, industriali, commerciali e comunicative: sentirete sempre più spesso parlare di Rigo®!”.

po. In Rigo® tutto questo ha funzionato perfettamente.

“Siamo molto soddisfatti -ha detto Vincenzo Cattaneo-: è chiaramente passato il concetto di lavoro collettivo e sinergico che volevamo diventasse il modo di agire della nostra forza vendita.

Il nostro è un mercato che richiede una presenza costante e una fattiva collaborazione con i distributori e con gli applicatori; gli agenti sono i nostri ambasciatori e, quindi, devono essere posti in condizione di rappresentare l’azienda al meglio

