



# Rigo® : l'importanza DI LAVORARE SUL TERRITORIO

INFORMAZIONE COMMERCIALE

Quanto conta per un'azienda organizzare o partecipare a un Open Day?

Decisamente molto e Rigo® lo sa bene! "Il lavoro sul territorio è fondamentale per tutte le aziende per tre motivi fondamentali -spiega Vincenzo Cattaneo, direttore commerciale di Rigo®-.

Il primo riguarda la possibilità di raccontare l'azienda direttamente, in un contesto dedicato in cui ci si incontra proprio con lo scopo di conoscere meglio prodotti e persone con l'opportunità di essere esaurienti e approfonditi.

Il secondo motivo è quello di consolidare il rapporto con i propri clienti, soprattutto nel loro ambito operativo: una realtà attenta può trarre da questa attività numerose informazioni e indicazioni per sviluppare i propri prodotti e i propri obiettivi commerciali.

**Tre Open Day di successo per Rigo® che grazie al suo lavoro sul territorio consolida la fama e il gradimento delle sue macchine e dei suoi attrezzi.**

MONICA TRABUCCHI

Il terzo motivo è squisitamente relazionale e promozionale. Le aziende sono fatte di uomini: incontrarsi di persona favorisce l'interazione e

genera un effetto positivo che non è quantificabile ma che è misurabile in termini di notorietà sul mercato e di soddisfazione dei propri clienti.

"Rigo® crede negli Open Day -argomenta Riccardo Rigolio, amministratore delegato dell'azienda: tra i nostri obiettivi, infatti, c'è

proprio quello di diventare interlocutori sempre più di riferimento per gli operatori del settore che possono

contare su una realtà che lavora in termini di qualità e in piena sintonia con le necessità e gli highlight del momento.





### L'OPEN DAY DI COLOR SERVICE - PESCANTINA (VR)

Organizzato in collaborazione con l'agente Claudio Oberfringer, l'Open Day di Color Service si è svolto nel bel punto vendita di Pescantina, in provincia di Verona. Si tratta di un distributore professionale situato in una zona industriale periferica, con un'area espositiva di oltre 200 metri quadrati e un magazzino di circa 400.

La clientela è formata esclusivamente da professionisti, per la maggior parte falegnami, mobiliari e imbianchini. Nell'assortimento, che vanta marchi di prestigio e diversi tintometri in uso continuo, trovano spazio anche prodotti dedicati al settore nautico.

"Insieme a Luca Conati, titolare di Color Service, abbiamo effettuato prove di spruzzatura con la turbina TMR90, la pistola MBA e con la TMR180 prelevata dal Cart Turbina: sono stati applicati con ottimi risultati uno smalto all'acqua di Sigma Coatings e una vernice tissotropica per legno della ICA. Proprio quest'ultima avrebbe potuto, a detta di molti, comportare difficoltà nell'applicazione a spruzzo. Invece, con la turbina TMR180 e con l'aerografo MBA il prodotto è stato spruzzato con la massima facilità benché non diluito -racconta Vincenzo Cattaneo-.

La soddisfazione è stata tanta e notevole l'interesse riscosso da tutte le gamme prodotti, in special modo dalle pistole ACT e dalla RDZ-Plus che si riconferma la nuova star del palcoscenico Rigo®.

Dai professionisti, la maggior parte dei quali conosce e utilizza già i nostri prodotti, sono arrivati anche suggerimenti e spunti di sviluppo davvero interessanti!"

### L'OPEN DAY DI COLOR EFFE - BOLOGNA

L'attività di Color Effe è posta in un centro commerciale con ampio parcheggio ed è stata rilevata da una società tra due storici clienti Rigo®: Cromia di Imola e Rustichelli di Lugo di Romagna. Il punto vendita è gestito da due soci, Umberto e Luca, con l'ausilio di tre dipendenti. L'area espositiva è su 300 metri quadrati cui se ne aggiungono altri 400 di magazzino vernici al piano e 700 sotterranei per il cartongesso e il materiale per i rivestimenti a cappotto, raggiungibili dall'esterno con auto e furgoni.

"La maggior parte dei professionisti con cui abbiamo parlato conosceva già bene il nostro brand ed era in possesso o di una turbina TMR oppure, ancora del vecchio 'porcellino' -dice Vincenzo Cattaneo-. C'è stato grande interesse per il prototipo esposto della nuova RDZ-PLUS che è stata confermata come l'unica in grado di spruzzare qualsiasi cosa... anche i pallini da caccia!"

Durante la giornata Alessandro Bardi, agente Rigo® di zona, ha contribuito a raccontare i prodotti della nostra azienda con la consueta professionalità, effettuando numerose sessioni di spruzzatura con pitture varie utilizzando un TMR180E con l'aerografo MBA e i risultati sono stati parecchio apprezzati da tutti i presenti.

A fine giornata sono arrivati anche i risultati economici, con un ordine che fa ben sperare nel consolidamento di questo rapporto professionale".



### L'OPEN DAY DI NAPOLITANO GROUP - VILLARICCA (NA)

Insieme agli agenti Giuseppe Baralla e Cristiano Rispo è stato organizzato presso il centro di Napolitano un evento dimostrativo del Cart Turbina, dedicato a imbianchini e professionisti della zona. La struttura è imponente e l'arredamento sfarzoso, ottimi i marchi dei prodotti assortiti e decisamente importante il posizionamento sul territorio.

"La gamma dei prodotti Rigo® è davvero ben rappresentata e correttamente esposta -afferma Vincenzo Cattaneo-. L'evento ha richiamato professionisti che hanno assistito alle prove di spruzzatura di Maurizio Barban -tecnico esperto da oltre 30 anni in Rigo®,- effettuate con il Cart Turbina. Ci sono stati grande ammirazione ed interesse da parte degli astanti che hanno fatto a Maurizio moltissime domande sulle caratteristiche tecniche della macchina e sulle regolazioni da effettuare in funzione dei vari prodotti. Tutti hanno dichiarato di conoscere gli attrezzi Rigo® per avere ancora o per aver posseduto in passato lo storico porcellino oppure per il fatto che utilizzano correntemente una delle turbine attuali. E' stata molto gradita la disponibilità del nostro Cart Turbina come accessorio senza la turbina e nessuno dei presenti ha giudicato costosa la macchina: anzi, parecchi l'hanno trovata sorprendentemente economica rispetto alle potenzialità. Ovviamente preziosi sono stati i consigli di Maurizio sulla regolazione ed utilizzo degli altri nostri prodotti già in uso nella zona. Per concludere, Vincenzo Napolitano ha deciso di tenere in esposizione un esemplare del CR18K, completo di tutti gli accessori e con una pistola ACT-XXL che consentirebbe all'utilizzatore di superare ogni limite applicativo".



**RIGO® Srl**

Via Unità d'Italia, 85 - 21057 Olgiate Olona (VA)

Tel: +39 0331 633281 - Fax: +39 0331 636060

Web: [www.rigosrl.com](http://www.rigosrl.com)

email: [info.rigo@rigosrl.com](mailto:info.rigo@rigosrl.com)

