

L'intervista ai rivenditori BP/ Interview with BP retailers

# Idea Ceramica

Roma (Roma)

## Qual è oggi il ruolo del rivenditore?

Il rivenditore oggi deve fidelizzare il cliente dimostrando professionalità, competenza

Il progettista ci pone un problema e spesso una soluzione e noi lo aiutiamo a trovare il modo per realizzare questa soluzione. Con il cliente privato

## svelarcene alcune?

Ad oggi non rilevo strategie assolutamente vincenti. Purtroppo il prezzo fa spesso la differenza negli acquisti. Offrire prodotti di qualità al giusto prezzo, questo è quello che noi facciamo.

and often a solution and we help them find the way to achieve it. With private clients we start from further off, even helping them to identify the problem.

## Come descriverebbe il rapporto con l'azienda?

### Cosa significa oggi essere rivenditore Bertolotto?

Il rapporto con Bertolotto è ottimo perchè si rivela sul mercato un'azienda di qualità, espressione del vero "Made in Italy".

## Can you tell us the latest purchasing trends? (eg. Modern, classic, sliding or hinged...)

Definitely modern, hinged in the case of replacing a door. In renovations pocket doors are often chosen to maximize space.

## What is the role of the retailer?

The retailer today has to promote customer loyalty by being professional, competent and honest. With the global spread of information, linked to the web, clients often look to the retailer for confirmation and certainty, which only experience and a thorough knowledge

## If you had to calculate the sales percentage of modern and classic products how would you divide it?

75% modern or without a definite style, 25% classic.

## Are there any winning sales techniques that you use?

### Can you tell us some of them?

So far I haven't noticed any



e onestà. Con la divulgazione globale delle informazioni, legata al web, spesso il cliente cerca da un rivenditore conferme e certezze che solo l'esperienza e la conoscenza del prodotto possono dare.

invece si parte da più lontano, aiutandolo anche ad individuare il problema.

## Ci potrebbe segnalare quali sono le ultime tendenze d'acquisto? (es moderno, classico, porte scorrevoli o battenti...)

Sicuramente il moderno, nella versione battente, nel caso di sostituzioni di porte. In caso di ristrutturazioni spesso si scelgono le scorrevoli a scomparsa per questioni di spazio.

## Come sono cambiate le modalità di vendita negli ultimi anni?

Non saprei perchè ricopro questo ruolo da pochi anni. Certamente il cliente è preparato e ricerca la giusta qualità al giusto prezzo.

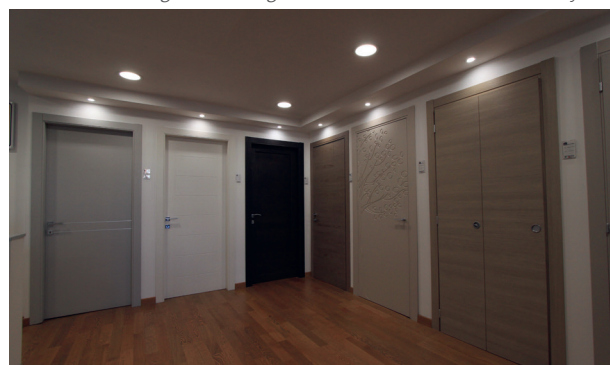
## Se dovesse calcolare in % le vendite di prodotti moderni o classici come le ripartirebbe?

75% moderno o senza stile definito, 25% classico

## L'approccio che si ha con il progettista/architetto è diverso rispetto a quello che si ha con un privato? (plus e minus)

Occorre dimostrare professionalità e competenze diverse al progettista rispetto al privato.

## Ci sono strategie di vendita che adottate da tempo e che risultano vincenti? Potrebbe



of the product can supply.

absolute winners.

Unfortunately the price often makes the difference in purchasing. We offer quality products at the right price.

## How have sales methods changed in recent years?

I wouldn't know because I have been doing this job for only a few years. Customers are certainly well-prepared and look for the right quality at the right price.

## How would you describe your relationship with the company? What does it mean to be a Bertolotto retailer?

Our relationship with Bertolotto is excellent, because it is proving to be a quality company, a true expression of "Made in Italy"

## Is your approach with architects and designers different to that with private clients? (pros and cons)

Designers require a different competence to private clients. Designers tell us the problem

