

Edilcommercio

Sede	Grosseto
Eventuale aggregazione di appartenenza	Gruppo Made - Casalini
Fornitori	Ivas
Quota di fatturato derivante da colori e vernici	5%
Trend del comparto negli ultimi 5 anni	In crescita
Spazio dedicato all'interno del magazzino	100 mq
Tipologie di prodotti distribuiti e relativa percentuale	Idropitture 50% Pitture a calce 1,5% Pitture ai silicati 5% Velature, marmorini, stucchi 3% Smalti 2% Antiruggine 2% Altre finiture 30%
Modalità di vendita	A banco e a libero servizio
Tipologia di clientela	85% Imprese 15% Privati
Indice di rotazione dei prodotti	10 volte l'anno
Eventuali promozioni offerte alla clientela	Servizio tintometrico Assistenza tecnica in cantiere Campionature Consulenza e progetto colori (simulazione e scelte cromatiche) Consegna in cantiere
Eventuali promozioni offerte dalla rivendita	Sì, tramite cartelli direttamente nel punto vendita, volantini via internet

Approfondimenti

La Rivendita

La rivendita ha introdotto nel proprio assortimento merceologico prodotti di finitura nei primi anni '90 grazie agli accordi stabiliti con un importante produttore del settore, allo scopo di offrire un servizio completo alla propria clientela. Grazie a una presenza radicata in cantiere, infatti, la rivendita ha avuto la possibilità di sfruttare proficuamente le necessità delle imprese, sempre più attente ed esigenti anche sul fronte delle finiture.

Gli orientamenti d'acquisto

L'orientamento delle imprese, ma anche quello degli utilizzatori finali, è quello di privilegiare le caratteristiche tecniche del prodotto, spesso testimoniate e garantite dal marchio che ne rappresenta l'affidabilità. In questa ottica il tema del costo tende a passare in sott'ordine, pur se all'interno di un equilibrato rapporto con la qualità del prodotto stesso.

