

L'EDITORIALE.



Direttore Marketing
Pamela Giombini

Il contesto di crisi mondiale, che non necessita di commenti ulteriori a quelli già ben evidenti, mantiene il 2009 ancora nebuloso, e tutti noi dobbiamo trovare il modo di adattarci e far nostre le nuove sfide.

Ciascuno secondo il proprio ruolo.

IFI deve alimentare il business di oggi e preparare il terreno per quello futuro, investendo, come ha sempre fatto da 50 anni, nell'innovazione che riguarda non solo i prodotti ma anche la comunicazione, le formule commerciali, la formazione e tutto quanto fa impresa.

I Concessionari, ossia il volto e la mano di IFI sul territorio, devono essere non solo seri e competenti, ma anche consapevoli della leadership che rappresentano, che è certamente un grande vantaggio ma anche una responsabilità. Proprio ora serve ricordare le tante battaglie vinte insieme, molte delle quali nel segno dell'innovazione.

Abbiamo lavorato molto, ed ogni giorno continuiamo a lavorare, per fornirvi quanto può servire ad affrontare un mercato difficile ed esigente, ma comunque ampio e vitale.

Un lungo e ricco elenco di prodotti e strumenti che avremo modo di approfondire ogni mese attraverso questo giornale aziendale, la NEWSLETTER IFI, ultimo nato sul fronte dei supporti di comunicazione a Voi dedicati.

Ad esempio in questo numero vi ricordiamo l'importanza dello Show Room, completamente rinnovato, aggiornato con le più recenti novità come l'arredo Lux e le vetrine 4 stagioni, corredato da indicazioni in stile museale che accompagnano il visitatore lungo il cammino con le informazioni tecniche più importanti, l'esposizione dei materiali disponibili, la filosofia progettuale e più in generale tutte le notizie atte ad evidenziare i punti di forza della nostra offerta. Lo Show Room è diviso in due aree, una dedicata al Platinum e alla Tonda, l'altra agli arredi e vetrine Factotum, a sottolineare il fatto che si tratta di proposte alternative, due diverse filosofie d'arredo del locale pubblico. Le sedute e i tavoli sono invece distribuiti lungo il percorso nonché esposti in nicchie dedicate. Lo Show Room è per Voi, potete accompagnarvi alcuni Clienti: eventualmente affiancati da personale specializzato come gli architetti d'arredo, piuttosto che utilizzando i dvd multimediali proiettabili su un video a parete, aumenterete senz'altro le probabilità di buon esito delle trattative!

Le NEWS raccolgono contenuti che vi invitiamo a leggere, talvolta annotare.

Attraverso le NEWS manteniamo un rapporto diretto con Voi, vi aggiorniamo si può dire in tempo reale su tutte le novità, vi informiamo sui prodotti, realizziamo approfondimenti tematici, vi rendiamo partecipi delle iniziative che ci vedono protagonisti, diamo visibilità alle più significative referenze, vi ricordiamo le promozioni attive, cerchiamo in sintesi di fornirvi motivazioni e argomenti da spendere nella vostra quotidiana attività commerciale.

Perché, e torniamo al concetto iniziale, la vera differenza la fanno soprattutto gli uomini, misurati sulla competenza, sulla motivazione, sulla tenacia e determinazione nel saper combattere anche la più piccola battaglia commerciale. Voi siete chiamati a scaricare a terra la nostra potenza di fuoco, perché la crisi si trasformi in una opportunità per accrescere la nostra comune leadership sul mercato.

Buona lettura.

Pamela Giombini
p.giombini@ifi.it