

Il nostro saluto va a tutti coloro che si adoperano perché questo mercato del serramento in continua evoluzione si migliori in tutti i suoi aspetti. Noi cerchiamo di farlo ogni giorno con professionalità. Con questo numero presentiamo la nuova veste di COLFERT news, non più con due facciate ma con quattro nella speranza di riuscire ancora meglio a trasmetterVi il nostro impegno nell'essere sempre più consulenti affidabili. Vi invitiamo poi a quella che a nostro avviso sarà un'importante giornata di crescita con un relatore d'eccezione, Mario Silvano. Vi lasciamo alla lettura breve, ma speriamo efficace, di questo numero.

Daniele e Mirco Zanato

In questi anni e in un mercato in continua evoluzione ho visto aziende crescere, investire sulle persone (sottovalutato valore aziendale), sull'organizzazione, sullo sviluppo prodotti e soprattutto sul valore aggiunto.

Cos'è il valore aggiunto? Sappiamo bene che la tecnologia per produrre il serramento è già presente in gran parte delle aziende e non è quindi questa che lo va a rendere più o meno interessante agli occhi dell'acquirente privato quanto piuttosto i particolari che lo contraddistinguono. Pensiamo a noi stessi nel semplice atto di acquistare un qualcosa come può essere un pacco di merendine per i nostri figli. Siamo attirati dai colori e dalla grafica della confezione, ne controlliamo la data di scadenza e non sottovalutiamo le materie prime impiegate. Se aggiungiamo inoltre il sorriso che scaturisce dall'amore di una commessa/o per il suo lavoro allora noi ritorneremo ad acquistare quel prodotto molto probabilmente in quello stesso supermercato.

Secondo voi, il nostro cliente che deve far fronte ad un acquisto sicuramente più gravoso dal punto di vista economico, non avrà forse uguale se non maggiore attenzione? Certamente state pensando che un alimento è importante per la vostra salute e la vostra sicurezza, ma non lo è anche il serramento?

Partendo dalla produzione di un infisso, penso siate coscienti che l'introduzione di nuovi tipi di verniciatura rispetto al passato e l'utilizzo di ferramenta non trattata con CROMO 6 ESAVALENTE (da noi operatori del settore meglio conosciuto come trattamento di "zincatura gialla"), contribuisca con la tutela dell'ambiente evitando l'emissione di residui nocivi; nuove tecnologie vi hanno permesso un alto standard qualitativo nella produzione dei serramenti mantenendo le corrette tolleranze a garanzia di una tenuta agli agenti atmosferici.

Entrando poi nel settore che più mi vede coinvolto voglio richiamare l'attenzione anche verso nuove tecnologie che vanno ad accrescere la sicurezza del serramento: perché spesso ci dimentichiamo dell'importanza dell'antiefrazione. A voi non spaventa l'idea di un estraneo in casa?

Tutto ciò di cui vi ho parlato non è forse parlare di sicurezza e salute? Visto che questo è un argomento molto sentito dal consumatore perché non rendergli chiara-

mente leggibili e note le caratteristiche tecnologiche che contraddistinguono il vostro prodotto?

Dategli dunque la vostra esperienza, la vostra passione, ma aggiungete garanzie tangibili come la marcatura CE che va a certificare sia il prodotto sia la sua posa, la SCHEDA PRODOTTO (legge 126), delle apposite etichette indicanti la denominazione legale o merceologica del prodotto, i materiali impiegati, i metodi di lavorazione e le istruzioni e precauzioni d'uso.

L'obiettivo è dare al consumatore tutte le informazioni utili non solo sul produttore, ma anche e soprattutto su cosa contiene il prodotto (materiali, vernici, ferramenta ecc.), sull'utilizzo migliore che deve essere fatto del prodotto stesso e le indicazioni per una sua corretta manutenzione.

La legge prevede che nel caso in cui queste informazioni non siano presenti, il produttore sia sanzionabile con ammende che vanno da 517 a 25.823 euro. La scheda prodotto, al di là delle prescrizioni di legge, può aiutarvi a far conoscere meglio le qualità del vostro prodotto. Tra voi c'è già la consapevolezza che l'abilità e la professionalità nel produrre un serramento non è sufficiente se non è accompagnata da adeguate competenze in termini di marketing: si è abbastanza bravi a "vendere", ma si è in difficoltà quando si tratta di evidenziare l'elevato livello qualitativo del prodotto.

Perché non utilizzare, quindi, di un obbligo di legge per fornire ai propri clienti maggiori informazioni sui propri prodotti in modo che i clienti li possano apprezzare meglio?

L'innovazione corre veloce e il team COLFERT ha da tempo dichiarato guerra alla disinformazione, applicando la seguente regola: il nostro partner è libero di acquistare quello che desidera, nostro preciso dovere è orientarlo per migliorare la soddisfazione dell'utente finale, utilizzando prodotti di alta qualità e specifici per il miglior utilizzo.

Nicola Facchinato

E-mail: nicola@colfert.it

Fax: 0422 498798

COLFERTEXTRANET: un successo annunciato



Dopo pochi mesi dalla nascita, **COLFERTEXTRANET** è approdato negli uffici di oltre duecentosessanta clienti, che quotidianamente ne fanno uso e grazie a questo sistema riescono a snellire il proprio

lavoro. È facile quindi entrare nei nostri archivi e prelevare una bolla, un ordine, una fattura, vedere lo stato degli ordini, il tutto in modo semplice e veloce come ci spiega il nostro responsabile del sistema Alessandro Biscaro che lo ha ideato e seguito.

"Ho sempre sostenuto che i clienti avessero bisogno di questo strumento e oggi, contro chi diceva che gli artigiani non usano il computer, parlano soprattutto i fatti. Oltre cinquanta contatti giornalieri nel nostro sito non sono pochi, visto che dobbiamo dare ancora molto ai nostri clienti per renderlo completamente indispensabile. Entrarvi è facile, è sufficiente entrare in internet digitare www.colfert.it e sul-

la pagina iniziale è evidente lo spazio per l'accesso all'area extranet per inserire la propria login e password. Se ancora non sono iscritto posso farlo direttamente dal sito o compilando il modulo presente nel COLFERT news.

Una volta entrato nell'area gestionale si presenterà un menù dove potrò interagire direttamente con COLFERT per avere tutti i dati che in quel momento mi servono per la mia attività. Posso per esempio cliccare su "stato degli ordini", decidere un periodo e vedere se ho degli articoli inevasi, oppure su "bolle" semplicemente per visualizzare al mattino il materiale che mi verrà consegnato il giorno stesso, senza dover aspettare il corriere, posso programmare il lavoro della giornata, e altro ancora come ad esempio avere la fattura il primo giorno del mese senza aspettare la posta.

Presto però vogliamo dare la possibilità ai clienti di vedere prezzi, creare preventivi e vedere le giacenze presso i nostri magazzini."

Accedi al sito www.colfert.it, scarica e stampa il

MODULO DI ISCRIZIONE AL SERVIZIO COLFERTEXTRANET

Dopo averlo compilato, invialo via fax allo **0422 498798**

Per **informazioni**, contatta il sig.

Alessandro Biscaro allo **0422 498709**



Ordinato. Consegnato!

Cari amici, è già operativa la grande novità del 2004. Sappiamo quanto sia importante per Voi oltre a poter scegliere all'interno della vasta gamma di prodotti che Vi offriamo, anche poter contare su un tempestivo servizio di consegna che Vi consenta di ricevere subito la merce che avete ordinato*.

Per dare risposta a questa Vostra esigenza è attivo COLFERT EXPRESS 24 il servizio che vi garantisce la consegna della merce il giorno seguente a quello in cui avrete effettuato l'ordine. Dal 7 gennaio 2004 siamo in grado di **consegnarVi ogni giorno** nelle province di **Padova, Vicenza, Belluno, Treviso, Venezia, Pordenone** tutto quello che ci avrete ordinato* entro le ore 12 del giorno precedente.

Come potete verificare è nostra precisa volontà continuare a offrirVi un servizio sempre migliore e ricco di nuove proposte che Vi consentano di concentrarVi sulla Vostra attività sapendo di poter contare su COLFERT come Vostro partner affidabile.



*salvo diversa disponibilità nei magazzini

CONFALONIERI®

con&con



Un gruppo di aziende così dinamiche e attente al mercato si sono appoggiate a noi perché i loro prodotti siano ben distribuiti nel mercato e questo è per noi motivo per esserne orgogliosi.

COLFERT infatti è tra i CONFALONIERI POINT

sparsi nel territorio italiano, abbiamo così un'opportunità in più per rendere migliore la nostra offerta ai nostri clienti. Queste aziende raggruppano nei loro cataloghi una vasta gamma di soluzioni per l'arredo della casa e dell'ufficio che non possono passare inosservate, da qui è nata la nostra decisione di allestire a breve uno show room dedicato a questi articoli che potete trovare nei depliant all'interno del COLFERT news.

CRISTIANO ROSSI

Nuovo venditore consulente per la zona di Verona

Diamo il nostro benvenuto nel nostro team a Cristiano. L'obiettivo è quello di diventare un nuovo consulente di COLFERT per la zona di Verona. Cristiano sta dedicando la maggior parte del suo tempo a corsi di formazione presso le principali aziende partner e il suo entusiasmo verso questa nuova avventura ci dice che ben presto nuovi clienti potranno affidarsi ad una persona competente e seria. Nato e residente a Villafranca (VR), ha come hobby quelli del calcio e dello sci. È già a Vostra disposizione per eventuali richieste.



E-mail: cristiano@colfert.it
Cellulare: 347 6474468

COLFERT

ANCORANTI CHIMICI E SCHIUME POLIURETANICHE

Stiamo preparando una gamma completa di prodotti per il fissaggio. Ecco i nuovi prodotti presenti dal primo aprile:

- **COLFIX 380** l'ancorante chimico specifico per il fissaggio dei serramenti
- **COLFIX 280** l'ancorante chimico specifico per il fissaggio dei serramenti nella nuova versione utilizzabile con una normale pistola per silicone e con l'esclusivo sistema che ne permette la totale estrusione.
- **COLGUN 750** la schiuma poliuretana con sviluppo 45 lt.
- **COLGUN MEGA** la schiuma poliuretana con sviluppo 65 lt.
- **COLGUN PVC** la nuova schiuma poliuretana specifica per l'utilizzo su serramenti in PVC
- **COLPUR** la schiuma poliuretana ad utilizzo manuale
- **COLTOP** il pulitore per pistola.

PROMOZIONE COLFERT**SCHIUMA POLIURETANICA**

Cod. 3874058

Cod. 3875

Cod. 3874069

COLFERT è pronta a lanciare nel mercato la sua nuova linea di prodotti di fissaggio. Non perdere l'occasione di acquistare la **nuova schiuma poliuretana** sia essa per pistola nelle confezioni da 45 litri, da 65 litri o nella nuovissima formula adatta al montaggio di serramenti in PVC, sia essa manuale.

Otterrai in omaggio:

- 1 pistola per schiuma cod. 3874058 acquistando 2 confezioni
- 1 pistola per schiuma cod. 3875 acquistando 3 confezioni
- 1 pistola per schiuma cod. 3874069 acquistando 4 confezioni

**PROMOZIONE ALUTEC
ANTA RIBALTA**

Per tutto il mese di aprile, puoi trovare la confezione anta ribalta ALUTEC a prezzi irripetibili. Chiedi subito al tuo agente maggiori informazioni.



Mario Silvano & COLFERT: "Vendita in azione"

Un grande evento proposto da Laboratorio Colfert. In esclusiva per i nostri clienti un seminario formativo con Mario Silvano, il più importante esperto italiano nel settore della vendita. Un'intera giornata assieme a chi ha formato migliaia di agenti e venditori delle più prestigiose aziende italiane e mondiali.



Mario Silvano è Amministratore Unico della **Silvano Consulting Srl** (Milano), società che sviluppa in modo innovativo e motivante progetti di Marketing Operativo e Metodi di Vendita.

Già Presidente dello **Studio Mario Silvano S.p.A.** che opera dal 1961 come società altamente specializzata nella formazione del personale aziendale.

In Aziende multinazionali ha lavorato per dodici anni percorrendo l'iter da Venditore a Direttore Vendite. Indi ha intrapreso la strada della formazione frequentando scuole europee e statunitensi di Management.



Autore di due libri: "Successo nella vendita" edito da Hoepli (IV edizione), "Vendita in Azione" edito da Il Sole 24 Ore (Febbraio 2000), giunto alla quarta ristampa.

Ha collaborato come "formatore" con la Sua équipe di Trainers con note aziende italiane, europee e multinazionali (48 delle prime 200 Aziende in Italia hanno adottato i Suoi corsi).

Docente corso **Marketing e Vendite** presso l'Università di Castellanza.
Docente del **Master Comunicazione Marketing** di Milano.

Ha contribuito al successo delle risorse umane di molte Aziende tra le quali:

- ALPITOUR
- ARCA VITA
- BANCA POPOLARE DI SONDRIO
- BANCA SELLA
- BIPIELLE DUCATO (Banca Popolare di Lodi)
- CLARIMA "LANCIO"
- CREDITO ITALIANO (Lancio "Genius")
- DE AGOSTINI
- DISNEYLAND - PARIS
- ENCICLOPEDIA TRECCANI
- ESA SOFTWARE
- FLOU
- GRUPPO BANCA POPOLARE DI LODI
- LLOYD ADRIATICO
- MANZONI
- MENU
- NUOVA TIRRENA
- ROYAL & SUNALLIANCE
- SEAT PAGINE GIALLE

Vendita in Azione

La programmazione e l'organizzazione dell'attività di vendita

22 maggio • Park Hotel Villa Fiorita - Monastier (TV)

I mercati sempre più complessi richiedono soluzioni creative. Questo è infatti il momento nel quale emerge chiaramente l'importanza dell'uomo di vendita e quali sono le caratteristiche indispensabili per svolgere al meglio questa professione. In questo seminario saranno affrontati gli aspetti cruciali per la preparazione e l'organizzazione di coloro i quali svolgono questo fondamentale e meraviglioso "mestiere".

Destinatari
Responsabili commerciali e uomini di vendita

Programma

- La trattativa di vendita
- L'analisi dei bisogni
- Dalla proposta all'accordo
- Le obiezioni
- La conclusione della trattativa

Docenti
Mario Silvano

Costo € 150,00 +IVA

Ai primi 30 iscritti sarà regalata copia del libro "Vendita in Azione". I posti sono limitati e saranno assegnati in ordine di iscrizione.

Scheda di adesione al **laboratorio colfert**

Compilare, tagliare e spedire via fax allo 0422 498798

SI parteciperò all'incontro

Nome e Cognome

Ditta

CAP

Città

Tel

Fax

E-mail

Firma

COLFERT srl

SEDE: 31020 Frescada di Preganziol (TV) Via dei Mille, 32
Tel 0422 498711 • Fax 0422 498798

FILIALE: 33072 Casarsa della Delizia (PN) Via S. Francesco d'Assisi, 9
Tel 0434 871317 • Fax 0434 871318