

GRATIS
CORSI DI LINGUE
SU CD

Sped. Abb. postale - 45%
comma 20/b art.2
legge 662/96 MI - numero 2
Febbraio 1999
L. 7.000/3,62 EURO

Millionaire

INTRAPRENDERE

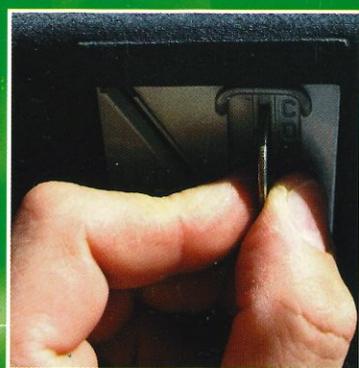
IDEE E OPPORTUNITÀ' DAL MONDO

CREA UN BUSINESS ALLA TUA IDEA!



**ditori
ti:
i e tecniche
e
professione
ente.**

Anatomia di uno start-up:
passo dopo passo
le storie di chi è partito
dall'idea e ha dato vita
a un'impresa di successo.

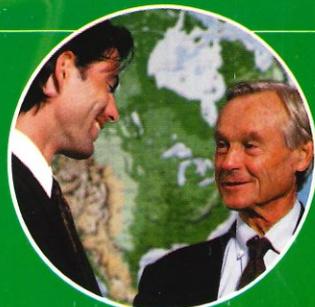


**Macchine
da soldi:
come sfruttare
il boom dei distributori
automatici.**



**CIAK,
si impara:
le scuole e i corsi
per fare cinema.**

**Di Padre
in Figlio:
successione ai vertici
senza traumi.**



trattateli così

la parola al...

Benché schematizzazioni così rigide non siano facili, *Millionaire* ha chiesto a quattro abili venditori di settori diversi, ma accomunati dal fatto di rivolgersi a ogni tipo di pubblico, di descrivere, attraverso l'esperienza individuale, i clienti e le strategie per conquistarli, suddividendoli in funzione della loro professione. Ne sono usciti alcuni ritratti utili, da cui trarre spunti e informazioni, ma da prendere rigorosamente "con le molle". Nessuno si offenda, insomma:

... venditore d'auto

Alberto Di Tanno, 34 anni, torinese. Partito vendendo auto usate agli amici, oggi è il presidente di un gruppo (tel. 011-4700150) al quale fanno capo tre concessionarie d'auto (Fiat, Lancia e Alfa), con nove punti vendita tra Torino e Biella e un fatturato superiore ai 200 miliardi. «Anche oggi che non mi occupo più direttamente della parte commerciale - dice Di Tanno - spesso vado nei miei negozi e mi "travesto" da normale venditore. E' l'unico modo per mantenere un contatto con la clientela e capirne le esigenze. La regola d'oro è far parlare sempre prima gli altri».



... venditore diretto

Più di trent'anni di carriera nella stessa azienda, la Arnaldo Caprai di Genova, società che si occupa della distribuzione, attraverso il metodo della vendita diretta, di prodotti tessili per la casa e di abbigliamento intimo. **Emilio Mistichelli**, di Foligno, in provincia di Perugia, oggi di anni ne ha 48 e parla ancora con entusiasmo della sua esperienza di vendita, che lo porta a contattare una clientela eterogenea che lui visita a domicilio, su appuntamento. «La mia regola d'oro - dice - è la curiosità. Io faccio sempre tante domande, cerco di sapere tutto di chi mi sta di fronte. E' il modo migliore per individuare il punto debole del potenziale cliente, ovvero quel fattore su cui bisogna puntare per concludere la vendita».



... agente immobiliare

Vendere immobili è uno di quei mestieri che permette di entrare in contatto con un pubblico vasto ed eterogeneo. Ne sa qualcosa **Ettore Brancozzi**, trent'anni, affiliato del gruppo immobiliare in franchising Tecnocasa, titolare dello Studio Grottaferrata (tel. 06-9410561), in provincia di Roma. Una zona, quella dei Castelli Romani, in cui può capitare di trattare la villa miliardaria, ma anche il più modesto dei monolocali, entrando così in contatto con persone di ogni estrazione sociale. Brancozzi, che nonostante la sua giovane età ha alle spalle dieci anni di esperienza, crede nell'importanza di individuare il tipo di attività svolta dai clienti per condurre in modo ottimale la trattativa. «In genere - spiega - non è difficile capire da che "mondo" proviene una persona. Ma non bisogna accontentarsi delle sensazioni. Meglio fare qualche domanda per saperne di più e calibrare i propri comportamenti».



Mail Box

E' la più grande dei servizi postali e privati. Nel franchising, attualmente in Pochi numeri

Cosa offre

Il nostro punto di grado di offrire e prodotti alternativi. Servizi postali e servizi di imballaggio, espresso, servizi rilegature, etc. La chiave del successo ma franchising affiliati.

Chi cerchi

I nostri partner in contatto con i clienti. Se anche tu vuoi con il numero MBE ti offre un servizio attrezzature, fornitori e il supporto