

Nuovo catalogo prodotti 2003

Un buon "catalogo prodotti" deve dare, al cliente, la possibilità di trovare in maniera semplice e veloce i riferimenti ed i particolari di cui ha bisogno. Noi della Filomarket riteniamo di aver dato una risposta concreta a questa esigenza dei nostri clienti realizzando il "nuovo catalogo prodotti 2003". La grafica e la struttura del testo appaiono semplici e la sua consultazione immediata; le fotografie, i disegni e le descrizioni sono stati realizzati con un alto grado di qualità offrendo un impatto visivo gradevole ed accattivante. I titoli, presentati con caratteri ingranditi e colorati, denotano subito le scelte strategiche fatte dall'azienda orientate, in una decisa ottica di innovazione e cambiamento, ai nuovi prodotti in plastica.

Nella vasta gamma di proposte spiccano le novità: il carrello merci porta assi, il lucchetto Systec smartloc, la bancarella Cargo e le nuove pensiline. Invitiamo quindi i nostri clienti a prendere visione del nuovo catalogo fiduciosi di aver messo loro a disposizione uno strumento completo, agile e comodo da consultare. Ricordiamo che oltre alla versione "cartacea" il nostro catalogo è disponibile anche su cd-rom e consultabile on line direttamente sul nostro sito web.



La Filomarket Vi invita a consultare il catalogo prodotti sul sito www.filomarket.it oppure a richiedere il catalogo elettronico su Cd-rom all'indirizzo filointcomm@filomarket.it

CONTATTO

FILOMARKET S.R.L.

SEDE LEGALE ED AMMINISTRATIVA
Via Pasquale, 4/h
40026 Imola (Bo)

UFFICI COMMERCIALI E MAGAZZINO
Via Brodolini, 23
40026 Imola (Bo)

Tel. +39 0542 634611
Fax +39 0542 645110
filointcomm@filomarket.it
www.filomarket.it

COUPON PER RICHIESTA CATALOGO

DESIDERO RICEVERE SENZA IMPEGNO LA VOSTRA DOCUMENTAZIONE TECNICO INFORMATIVA

DESIDERO RICEVERE SENZA IMPEGNO LA VISITA DI UN VOSTRO FUNZIONARIO

COGNOME _____ NOME _____ QUALIFICA _____

DITTA _____ SETTORE MERCEOLOGICO _____

SEDE _____ TELEFONO _____ FAX _____

PRODUZIONE _____

DATA _____ FIRMA _____

Ai sensi della 675/96 Filomarket S.r.l. informa che tratta ed utilizza i dati dei destinatari e la pubblicazione a fini di marketing diretto. I destinatari potranno pertanto esercitare i diritti di cui all'Art. 13 della suddetta legge (tra i quali la cancellazione, aggiornamento, rettifica, integrazione).

FILO NEWS

bimestrale informativo di

FIL ET



Filomarket s.r.l. - www.filomarket.it
via Pasquale, 4/h 40026 Imola (BO) Italy
Tel. +39 0542 634611 - fax +39 0542 641180



2003... la ripresa.

Il rush finale, prospettato nell'ultimo numero di Filonews dal nostro Amm. Unico Comm. Tabanelli, si è concretizzato permettendoci di chiudere l'anno scorso in sintonia con le previsioni fatte, consolidando il buon risultato ottenuto nel 2001. Non è stato facile ripetersi in un anno difficile come quello passato, il 2002 infatti ha visto la situazione economica e sociale dell'intero paese in perenne affanno mettendo in grande difficoltà parecchie aziende industriali. Per la prima volta dopo dieci anni, il consumo alimentare è calato del 2% mentre la produzione industriale ha visto un segno negativo del 2,7%.

Stante i fatti sopra citati, insieme ad una profonda crisi internazionale dovuta ai perenni conflitti ancora in essere in varie zone del mondo, alla continua minaccia del terrorismo ed a tante altre cause sulle quali non voglio dilungarmi, l'essere riusciti a centrare, ancora una volta, l'obiettivo fissato ci riempie di orgoglio e ci fa ben sperare per il futuro della nostra Azienda. Ora ci apprestiamo ad affrontare un anno, il 2003, che secondo gli indicatori dovrebbe essere "calmo" per la prima metà per poi "agitarsi" e crescere nei mesi successivi facendo segnare una ripresa degli scambi commerciali. Noi siamo pronti, consapevoli del fatto

che abbiamo collaboratori validi che hanno sposato la filosofia dell'Azienda confermando la volontà di contribuire alla sua crescita e clienti affezionati che hanno dimostrato la volontà di collaborare a conferma di un legame che va oltre al mero rapporto fornitore-acquirente. Non smetteremo mai di essere grati a chi crede nella nostra Azienda e collabora con noi al successo della stessa. RingraziandoVi ancora una volta per la Vostra attenzione, auguriamo a tutti un 2003 sereno e "carico" di lavoro.

Roberto Rivi
Direttore generale

Azienda & Mercato

L'importanza della rete commerciale

Dal 1° gennaio di quest'anno diamo il benvenuto al nuovo assistente commerciale per la Toscana Sig. Ortolani Leonello. Originario di Foligno (PG) Ortolani inizia la professione di venditore nel 1978 all'interno di una importante multinazionale operante nel settore del largo consumo e per la quale segue la zona Umbria per circa 3 anni. Uomo dal carattere deciso e scrupoloso e confortato dai continui incrementi di fatturato, decide di intraprendere una nuova e impegnativa sfida. Confidando nell'esperienza maturata all'interno della GDO occupa per ulteriori 3 anni l'incarico di venditore diretto Centro Italia e Sardegna per conto di un'azienda del settore cosmesi di importanza internazionale.

Si sa che l'ambizione spinge l'uomo a superare traguardi sempre più lontani, ma è soprattutto l'amore per il suo "mestiere" a portarlo alla decisione di intraprendere in via definitiva l'attività di libero professionista. Amore che viene in seguito tramandato al figlio Dante, giovane e brillante ragazzo che coadiuva e assiste l'attività paterna e che in un certo

senso rappresenta concetti di tradizione e continuità che sono il fondamento della nostra azienda. Padre e figlio operano oggi nel settore del packaging e attrezzature per il confezionamento sempre nella GDO.



Ortolani Leonello ed il figlio Dante

Passaggio delle consegne

Dando il benvenuto ad Ortolani è d'obbligo salutare e ringraziare chi prima di lui ha seguito la zona, contribuendo in maniera decisiva al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Un grazie dunque a Vincenzo Montefiori ed un in bocca al lupo per la sua nuova attività.

Rete commerciale italia:

PIEMONTE-LIGURIA-VALLE D'AOSTA_DIEGO ROMANO

LOMBARDIA_ANTONIO DADÀ

TRIVENETO_MASSIMO GALLO

EMILIA ROMAGNA-MARCHE_STELVIO BARETICH

TOSCANA_LEONELLO ORTOLANI

LAZIO-UMBRIA_CARLO LAURENZI

CAMPANIA_GIOVANNI PELLEGRINO

PUGLIA-MOLISE-ABRUZZO-BASILICATA_GERARDO CAROLLO

SICILIA-CALABRIA_AURELIO COLOMBO

SARDEGNA_GIAMPAOLO CANCELLIERI



Qualità dove e perchè

I pareri sono sempre più contrastanti. Da una parte gli ottimisti che vedono dietro l'angolo una ripresa che tarda a mostrare i suoi benefici, dall'altra coloro che considerano sempre più improbabile un rilancio dell'economia a breve termine.

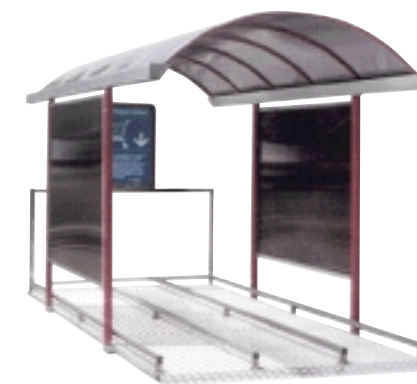


Di certo c'è che dopo l'11 settembre la situazione economica mondiale si è gradualmente complicata con effetti immediati sugli andamenti dei consumi. Detti effetti sono stati amplificati in Europa, dall'introduzione della moneta unica, il che ha significato (soprattutto in Italia) un aumento sconsiderato dei prezzi riducendo di fatto la capacità d'acquisto e "drogando" i dati relativi alla crescita.



Il consumatore oggi si chiude sempre più in se stesso e muta i suoi comportamenti di acquisto bisognoso di rassicurazione e di certezze.

Aumentano in lui la capacità critica e il bisogno di maggiori informazioni e garanzie in particolare



là dove il suo acquisto si scontra con esigenze di sicurezza di valori e fisica, individuale e generale. In questo scenario è importante che le aziende rivedano le loro missioni incentrando ogni sforzo nella ricerca di qualità e servizio. In quest'ottica è fondamentale che Filomarket abbia avviato (fortunatamente in anticipo con i tempi) tutta una serie di iniziative volte a un incremento qualitativo dei propri prodotti e alla ricerca di tecnologie di servizio e di produzione sempre più adeguate alla realtà odierna.

Nel 2002 i dati delle vendite ci hanno dato ragione e abbiamo potuto raggiungere gli obiettivi prefissati senza incorrere in una situazione di crisi che nel nostro settore non ha tardato a far sentire i suoi nefasti effetti, ed è su

questa strada che continueremo con la passione e la dedizione che da sempre ci caratterizzano.

Andrea Zironi
Resp. Vendite Italia

