



# Customer Relationship Management nel

# NORMAL TRADE

Relazioni dirette con il canale tradizionale grazie ai moderni sistemi di comunicazione

## GDO

PRODUTTORE



DISTRIBUTORE



SUPERMERCATO

Rapporto *mediato* con il cliente

### Svantaggi

TICKET ALL'INGRESSO  
PREMI DI FINE ANNO  
BASSI MARGINI  
RESI

## NORMAL TRADE



### Vantaggi

RAPPORTO DIRETTO CON IL CLIENTE  
ORDINI REAL TIME  
MARGINI ELEVATI  
FIDELIZZAZIONE  
GEOMARKETING



**MERCURIO MISURA**

02.27797 [www.mercurio-misura.it](http://www.mercurio-misura.it)  
[relazioniesterne@mercurio-misura.it](mailto:relazioniesterne@mercurio-misura.it)

# CRM

## nel **NORMAL TRADE**

Il mercato del largo consumo, maturo per definizione, ha raggiunto un livello di competitività senza precedenti: ogni aumento della propria quota di mercato corrisponde alla diminuzione di quella di uno o più competitor, che cercano di difenderla ad ogni costo.



Al di fuori degli accordi industria/GDO, nei negozi di prossimità, la sfida avviene con reti di vendita sempre più ridotte, spesso indirette e plurimandatarie, difficili da controllare e motivare, costose e con produttività incerta.

Eppure il canale rappresenta un giro d'affari di grandi dimensioni, anche dopo la sparizione di un rilevante numero di punti di vendita.

Ma allora...

- **Come presidiare i punti vendita marginali e le piccole e medie superfici?**
- **Quanto fatturato reale e potenziale passa da queste realtà?**
- **Quante opportunità di vendita, up-selling e cross-selling vengono perse?**

Questa situazione suggerisce di accorciare la catena distributiva, creando un dialogo diretto con i punti vendita, associati o meno.

Dal 2004 la nostra attenzione si è fortemente concentrata sulla distribuzione diretta nel punto vendita, dove le aziende giocano una partita importante per il loro successo: la presenza del prodotto in negozio, mentre le campagne pubblicitarie sono in corso su televisione e stampa.

**Per questo Mercurio Misura ha creato CALL & WEB, un sistema di Vendite a Distanza, che utilizza strumenti di comunicazione interattiva, di grande efficacia nel mantenere la relazione col cliente ed il Sell-in.**



Il sistema, **complementare o sostitutivo delle reti di vendita**, è adatto al Largo Consumo, in particolare nei settori **alimentare, petfood, e farmaceutico**, nei quali è sempre più importante aumentare la fedeltà dei clienti, creando barriere all'ingresso dei concorrenti.

**CALL & WEB è evoluto, diretto, altamente professionale e personalizzato.** Se necessario può collaborare con la logistica del grossista di riferimento, tramite *transfer order*. Tutto questo grazie ad una **struttura specializzata**, professionale, specificamente formata alle esigenze dell'azienda, totalmente o parzialmente **dedicata, economica, flessibile**.

Mercurio Misura è a disposizione, per offrire l'opportunità di valutare personalmente come possiamo essere un valido partner per la vostra Azienda.



**MERCURIO MISURA**

02.27797 [www.mercurio-misura.it](http://www.mercurio-misura.it)  
[relazioniesterne@mercurio-misura.it](mailto:relazioniesterne@mercurio-misura.it)