



**MERCURIO MISURA** Srl  
CONSULENTI DI DIREZIONE, MARKETING & DIRECT MARKETING

## Sell-in & Sell-out:

### Vendere senza venditore nel Normal Trade



Il mercato del largo consumo, essendo un mercato maturo per definizione, ha raggiunto un livello di competitività senza precedenti.

Ogni aumento della propria quota di mercato è tolta ad uno o più concorrenti, che cercano di difenderla ad ogni costo.

Al di là degli accordi industria/GDO, nel *Normal Trade* la sfida competitiva avviene con **reti di vendita** sempre più ridotte, spesso plurimandatarie, difficili da controllare e motivare, costose e a bassa produttività. Eppure il canale rappresenta un giro d'affari di grande dimensione, dopo la selezione che ha cancellato un grande numero di punti di vendita marginali.

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

La sfida è difendere i clienti acquisiti e conquistare clienti potenziali, anche se oggi è sempre più difficile farlo. **Perché infatti all'acquisizione di clienti nuovi corrisponde quasi sempre la perdita di clienti vecchi?**

Questo scenario suggerisce a molte aziende di accorciare la catena distributiva, creando un dialogo diretto con i punti vendita.

Fin dagli anni '60 abbiamo vissuto quest'evoluzione, e aiutato molte prestigiose imprese a usare strumenti e metodi per aumentare l'efficacia della propria azione commerciale. 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 **disponibilità del prodotto** nel momento in cui il consumatore entra nel negozio di fiducia.

Per il sistema distributivo delle aziende italiane, abbiamo creato soluzioni di marketing particolarmente efficaci, prima fra le quali le **Vendite a Distanza**, utilizzando strumenti di telecomunicazione evoluta, a basso costo e di grande efficacia nel mantenere sistematico il **Sell-in**.

Il nostro modello di **Vendite senza Venditore**, complementare o sostitutivo delle reti di vendita, è applicato con successo nel settore del Largo Consumo, in particolare toiletries, farmaceutico, alimentare, etc. riducendo grandemente i costi di vendita, creando relazione diretta azienda-cliente, ottenendo fedeltà dei clienti e costituendo barriere all'ingresso dei concorrenti.

Tutto questo è oggi possibile in **outsourcing**, con una struttura specializzata, professionale, *taylor made*, totalmente **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.

**Per maggiori informazioni:**

**Tel.: +39.02.27797**

**[relazioniesterne@mercurio-misura.it](mailto:relazioniesterne@mercurio-misura.it)**