

# Da una logica di vendita a una logica di servizio



**ANDREA PARRETTI**  
PRESIDENTE

«In gruppo e con tenacia si raggiungono tutti i traguardi. Sempre di più infatti condividere, fare rete, scambiarsi informazioni, far parte di un gruppo coeso sono per noi le armi per affrontare il mercato. La nostra è una sorta di “intelligenza collettiva” che, distribuita equamente sul territorio nazionale, ci permette di conoscere e verificare le novità e l’umore del mercato, dei clienti, dei fornitori»

**B**igMat Italia nei primi mesi del 2012 ha visto l’ingresso di 7 nuovi soci (De Lorenzi Snc di Forlì, Imbriaco Srl e Clemente Lorenzo & C. Sas vicino Salerno, Edilcommercio Srl e Rovedil 2002 Srl in provincia di Bergamo, Edidiforniture di Trani, Simic Srl in provincia de L’Aquila), e 4 fuoriuscite. Il bilancio finale degli associati conta quindi attualmente 119 rivendite (contro le 116 dello scorso anno) dislocate in tutta Italia, per un totale di 188 punti



vendita, e un fatturato in aumento del 3,70% tra il 2010 e il 2011 (non sono disponibili i dati sull’andamento del primo semestre 2012). BigMat è molto attivo sia sul fronte dei servizi ai soci (sviluppando convenzioni con i principali fornitori, corsi di formazione tecnica e manageriale, comunicazione di brand e istituzionale, supporto dell’immagine locale, servizi a supporto della vendita) sia nei servizi clienti. Inoltre, BigMat ha sviluppato nuove aree di business: BigRent per il noleggio; ColorBigmat per la vendita del colore, l’insegna HabiMat per il settore finiture. «La nostra strategia sarà sempre di più dare valore

aggiunto al cliente, sviluppare reti di professionisti capaci e preparati al fine di creare la vera differenza sul mercato, spostandoci da una logica volta alla sola vendita di prodotti, ad una logica finalizzata ad aiutare i nostri clienti a fare business», dichiara il presidente Parretti, che aggiunge: «La formazione del personale è uno dei pilastri della nostra strategia di approccio al mercato. Crediamo che solo venditori preparati e aggiornati possano fornire un reale valore aggiunto al cliente. In quest’ottica quindi organizziamo anche con i nostri fornitori momenti di incontro con la clientela per spiegare i nuovi materiali e le nuove tecnologie».



**FANNO PARTE DI BIGMAT:**

Per l’elenco delle rivendite aderenti, consultare il sito [www.bigmat.it](http://www.bigmat.it)

**BIGMAT PRO.MA. ITALIA SCPA**

Via Roma 74 – 20060 Cassina de’ Pecchi (Mi)  
tel: 02/95344836 – fax: 02/95341232  
[www.bigmat.it](http://www.bigmat.it)  
[info@bigmat.it](mailto:info@bigmat.it)