



Flavio Cilli,
titolare di Cilli Srl

“I grossisti appaiono sempre più consapevoli del fatto che, nei rivenditori di ferramenta, la clientela affezionata possa incrementare i propri acquisti a fronte di un aumento dell’offerta di prodotti”

Sbarufatti, direttore commerciale di **Fratelli Vitale**, rileva inoltre che “molta forza lavoro sta riscoprendo un “naturale ritorno” verso le colture. Negli ultimi anni il settore agricolo, storicamente base solida dell’economia nazionale, è cresciuto in modo esponenziale”.

continua a pag 40 >



Risponde **Cosimo Pagano**
amministratore Gruppo **Pagano Fiori**,
Camafior

LA PAROLA ALL’AZIENDA

La vendita di alcuni prodotti da giardinaggio si è molto diffusa all’interno dei negozi di ferramenta, perché? La vendita del verde vivo cresce in tutti i canali della distribuzione e non solo nella ferramenta. Ritengo sia un fattore principalmente culturale, in Italia negli ultimi anni sta crescendo la domanda del verde vivo, l’uomo ha la necessità di stare a stretto contatto con la natura, fuori ma anche all’interno delle mura domestiche.

Perché un’azienda come la vostra è interessata al canale delle ferramenta? La Pagano fiori opera nei canali della gds, gdo e garden center, da diversi decenni, siamo presenti in importanti organizzazioni nazionali della distribuzione organizzata, l’esperienza maturata negli anni ci porta a credere in questo importante segmento di mercato, che negli ultimi anni vista anche la situazione economica venutasi a creare, è sempre più alla ricerca di prodotti alternativi. Alla base di tutto comunque c’è sempre il prodotto, che deve avere i requisiti richiesti

dal cliente unitamente al servizio offerto, su questo la nostra azienda investe molto. Riteniamo sia importante non solo vendere, ma avere idee e progetti validi, per affrontare un mercato sempre più esigente e qualificato.

È una buona opportunità? Penso che sviluppare la vendita delle piante dia dei notevoli vantaggi, le piante sono acquistate maggiormente dal consumatore femminile, ed è per questo che riteniamo che i negozi di ferramenta guarderanno sempre con più attenzione a questo settore, l’inserimento di questo reparto porterà sicuramente più consumatori nel proprio negozio. A volte però ci si trova di fronte a buyer o titolari che ritengono il settore rischioso poiché trattasi di prodotto deperibile, in questo caso bisogna fornire un’adeguata formazione ai responsabili di reparto, alla Pagano fiori abbiamo personale preparato a fornire ai nostri clienti quelle poche e semplici informazioni per la buona riuscita delle vendite. Le piante hanno una forte rotazione di magazzino, fattore importante quindi, è la continuità delle consegne che permette di non avere stoccaggi di magazzino e quindi maggiore risultato economico.

Con quale gamma siete presenti? Premetto che, operiamo in un’area geografica di notevole importanza floricola, fondamentale è stata anche la scelta aziendale di fornire piante rigorosamente coltivate nella nostra zona, senza fare ricorso a prodotti d’importazione. Il nostro assortimento comprende una vasta gamma di piante mediterranee, da balcone e da interno, con un rilevante assortimento di piante in composizioni e in confezione regalo.

Crede che anche la vendita di piante e fiori crescerà ulteriormente? Il consumo pro-capite in Italia è largamente inferiore al consumo dei paesi del nord dell’Europa ecco perché s’intravede un’opportunità di maggiori vendite e profitti nel futuro. La vendita delle piante avviene maggiormente come vendita d’impulso, anche se, non mancano esempi di vendita assistita e quindi orientata a fornire al cliente attenzioni più tecniche, si tenta in questo modo di fidelizzare il cliente che abitualmente acquista piante. Da non trascurare che solitamente chi acquista piante cerca anche prodotti direttamente a esse collegate (vasi, terricci, concimi, etc.).