

Da oltre 60 anni l'azienda fondata da Elio Ascoli è un punto di riferimento nel settore delle vendite straordinarie.

Fabrizio
Ascoli
svendite



L'innovazione nelle vendite straordinarie.

Da oltre 60 anni specializzati nel settore delle vendite straordinarie, una professione cresciuta fino alla terza generazione che opera in tutta Italia offrendo ai propri clienti un servizio specifico e adattabile ad ogni realtà commerciale.

Un'attività cresciuta di generazione in generazione passando di padre in figlio, come si è evoluta l'azienda fino ai giorni d'oggi?

- La nostra storia inizia nel 1947 quando mio nonno Elio realizzò la prima svendita, utilizzando al tempo un furgone con dei pannelli laterali e la famosa pubblicità fonica! Da quel momento in poi divenne l'attività principale di famiglia. Nel corso degli anni abbiamo ideato strategie sempre più affini alla continua evoluzione del mercato, sviluppando così servizi innovativi che hanno garantito il successo delle nostre "svendite" fino ai giorni d'oggi!

Liquidazioni e Vendite straordinarie, un settore in cui c'è grande confusione in merito.

Qual è il vostro metodo di lavoro?

- Chi ci contatta per la prima volta non ha ben chiaro quelle che sono le strategie e metodi che attiviamo per trasformare un'operazione di vendita in un'occasione unica e di grande effetto. Alcuni ci identificano come stocchisti, altri come un'agenzia di pubblicità, in realtà dietro ad ogni operazione di vendita c'è uno studio approfondito in chiave marketing affinché ciò che andiamo a creare sia una struttura che abbia un focus ben chiaro e orientato all'eliminazione del prodotto e il conseguente realizzo in cassa.

Un'attività sempre più necessaria in un periodo di congestione economica come quella attuale.

- Le richieste sono aumentate esponenzialmente, il limite principale in molte circostanze è che diverse attività ci contattano quando hanno già tentato di

organizzarsi autonomamente con risultati deludenti.

In questi casi purtroppo non esistono grandi rimedi perché il messaggio è già stato espresso in modo errato e controproducente considerando che il budget investito non ha prodotto ritorno economico. Ecco perché prima di attivarsi in proprio è fondamentale rivolgersi ad un'azienda specializzata nel settore delle vendite straordinarie.

Quindi è una professione su cui non ci si improvvisa?

- Sicuramente no! Esperienza e professionalità sono gli elementi fondamentali che determinano il successo di una vendita. Per ottenere concreti risultati in termini d'incasso è necessario pianificare ogni step così da prevedere e marginalizzare ogni possibilità d'errore. Si ha una cartuccia a disposizione e quel colpo deve andare necessariamente a segno, non esistono possibilità di replica. Un'operazione di vendita ben strutturata consente di avere una grande visibilità per il Brand aziendale esprimendo il messaggio su un ampio panorama di riferimento stimolando sia la clientela fidelizzata ma soprattutto un nuovo tessuto d'utenza.



Perché rivolgersi a voi?

- In un mercato sempre più competitivo in cui ogni attività urla a gran voce le proprie offerte è necessario sapersi distinguere dal coro, utilizzando strumenti differenti, innovativi e sempre più targettizzati nel colpire l'interesse del consumatore, orientandolo verso un'opportunità d'acquisto reale e conveniente. La completezza dei servizi offerti, un unico interlocutore al quale affidarsi per l'intera organizzazione dell'operazione di vendita, nonché la serietà con cui operiamo, sono ciò che ci ha contraddistinto da 3 generazioni di vendite straordinarie.

