

QUELL'ALTRA STRADA

Storie di Rivenditori

*Come salvare il Tuo Business
con le Soluzioni Finanziarie*



A cura di Leonardo Penta

PERDERE FATTURATO



La storia di Pierluigi

Pierluigi è un manager di successo in una società che vende soluzioni tecnologiche. È ambizioso, così decide di mettersi in proprio e di diventare rivenditore per le Piccole e Medie Imprese. La sua strategia è precisa: offrire non solo prodotti, ma anche soluzioni e servizi personalizzati. Quello che le PMI non trovano sulle grandi piattaforme di e-commerce.

Ma le PMI hanno budget limitati, che non garantiscono le risorse necessarie per investimenti tecnologici importanti.

Così Pierluigi deve fare i conti con la realtà: riduce le proprie spese, cambia l'auto con una più piccola, rinuncia ai viaggi e ai lussi che poteva permettersi quando era manager. L'obiettivo è sostenere la propria rivendita. Ma è frustrato: i clienti approvano la sua strategia, ma non possono aiutarlo.

Cosa può fare, allora?

Scopri come Esprinet ha aiutato Pierluigi ad attuare la sua strategia e a rilanciare la sua azienda.

Ascolta l'episodio **Podcast** su Spotify
<https://tinyurl.com/292w7xlj>

Come Esprinet ha supportato il suo cliente?

La divisione di Esprifinance ha incontrato Pierluigi, spiegandogli l'importanza di proporre la vendita a canoni rispetto alla vendita tradizionale.

L'azienda ha intrapreso questo percorso evolutivo con momenti di formazione per tutta la forza vendita e amministrativa. Ha quindi inserito la proposta di noleggio operativo in tutte le loro offerte, proponendo il pagamento di un canone (e non del totale dell'offerta) e spiegando con estrema precisione ai clienti i vantaggi di questa soluzione in termini di budget e di cassa.

Grazie a questa nuova modalità di vendita, l'azienda ha incrementato il fatturato e acquisito nuovi clienti.

La storia a margine è ispirata all'esperienza di un di un rivenditore che fattura circa 1 milione di euro all'anno. L'azienda si trova Piemonte, in provincia di Torino; ha 12 dipendenti ed è stata fondata nel 2010. Nell'attuale contesto di mercato, le risorse non si rivelano adeguate a supportare il business.



MARGINE IN CALO

La storia di Giovanni



Giovanni amava la trasformazione digitale. Nel suo punto vendita di prodotti e soluzioni tecnologiche le chiamate dei clienti arrivavano di continuo.

Poi il lockdown lo costringe a chiudere, ma lui non si scoraggia. Ora si lavora da casa e servono strumenti adeguati, così sposta il suo business sull'e-commerce. I margini si ridurranno, ma le piattaforme daranno più visibilità, e quindi più clienti.

Ma non è così facile: servono nuove competenze, infrastrutture migliori e una logistica più complessa. E i giganti del settore offrono servizi perfetti. Giovanni studia, usa i social. Vende di più, ma i margini crollano perché con l'e-commerce non può offrire i servizi aggiuntivi di prima. E ha un problema nuovo: i resi.

Trascura la famiglia e deve tagliare le spese, per primi i risparmi per l'università dei suoi figli. Si sente in trappola: da solo non riesce a trovare una soluzione.

Scopri come Esprinet ha permesso a Giovanni di fare più margine e di liberarsi dalla trappola in cui era finito.

Ascolta l'episodio **Podcast** su Spotify
<https://tinyurl.com/2d5nzow7>



Come Esprinet ha supportato il suo cliente?

Esprifinance ha incontrato il rivenditore. Giovanni ha spiegato che il suo fatturato dipendeva esclusivamente dalla vendita di prodotti Hardware, più nello specifico per postazioni di lavoro (monitor pc, workstation, notebook, stampanti). Nell'ultimo anno gran parte delle sue offerte venivano messe a confronto con quelle effettuate dalla grande distribuzione. Lui ne usciva sempre penalizzato, costretto a vendere a margini bassissimi pur di non perdere le occasioni.

Esprinet ha supportato Giovanni nel creare delle offerte che rispec-

chiassero specifiche necessità attraverso la fornitura di servizi a valore aggiunto: logistica avanzata, servizi di installazione on site, contratti di manutenzione. Insieme al team di Esprifinance il rivenditore è riuscito a modulare la vendita tramite un canone di noleggio inclusivo di tutti i servizi, facendo in modo che il cliente finale non fosse indotto al paragone con il mero prezzo dell'hardware. In questo modo ha ottenuto un incremento del margine medio delle proprie vendite.

La storia si basa su quella di un rivenditore e del suo punto vendita con vetrina. I suoi ricavi derivano principalmente da vendite effettuate in negozio per piccole aziende.

L'azienda è in provincia di Milano, fattura circa 700 mila euro all'anno, è stata fondata nel 2003 e ha 5 dipendenti.

L'ACCESSO AL CREDITO



La storia di Luca

Quattro anni fa, Luca era carico di entusiasmo e di coraggio. Dieci anni in un negozio di tecnologia a Bologna ne avevano fatto il braccio destro del proprietario. Poi arriva Caterina: colpo di fulmine. E Luca decide: vado da lei, a La Spezia, e apro lì la mia rivendita di tecnologia.

Luca è bravo e pianifica bene l'apertura del suo punto vendita. Il primo anno è un successo. Ma i finanziamenti per far crescere il business sono difficili da ricevere, anche perché per le banche locali è uno sconosciuto.

Un suo collega ha avuto problemi simili e li ha risolti attraverso un aumento di capitale, ma al momento Luca non può permetterselo. L'entusiasmo iniziale svanisce, lui si sente davanti a un muro altissimo: se non lo supera non potrà realizzare i suoi sogni da imprenditore e da uomo: stare con Caterina, comprare una casa più grande e mettere su famiglia.

Cosa può fare?

Scopri come Esprinet ha aiutato Luca a ottenere credito e a realizzare i suoi sogni

Ascolta l'episodio **Podcast** su Spotify
<https://tinyurl.com/27qnkoly>

Come Esprinet ha supportato il suo cliente?

Esprifinance ha incontrato il rivenditore, spiegandogli i vantaggi di utilizzare il noleggio anziché la vendita tradizionale, superando così il problema degli affidamenti per gli acquisti dei prodotti.

Ciò è avvenuto grazie a due strumenti importanti che si possono applicare con le soluzioni finanziarie: la compensazione e la delega di pagamento.

Grazie ad essi il rivenditore è riuscito ad acquistare i suoi prodotti in Esprinet in modalità extra-affidamento, incassando immediatamente la sua marginalità e senza alcun rischio sul credito.

Queste modalità hanno acconsentito a Luca di non utilizzare castelletti bancari per l'acquisto di merce, aumentando la propria liquidità e diminuendo gli interessi passivi.

La storia racconta il percorso di un rivenditore con un punto vendita con vetrina a La Spezia fondato nel 2018.

LO SHORTAGE DI PRODOTTO



La storia di Fabrizio

Un business plan ben strutturato e finanziamenti bancari. Così Fabrizio ha trasformato il suo piccolo negozio di tecnologia in una struttura più grande e con diversi dipendenti. Ha creato un ambiente di lavoro positivo e meritocratico, ha garantito redditi stabili. E si è tolto le sue soddisfazioni: club esclusivi, auto costose, bei viaggi per tutta la famiglia.

Quando la pandemia ha fermato il mondo, Fabrizio ha cominciato a tremare. La domanda di prodotti tecnologici per lo smart working è aumentata, ma la produzione in Asia si è fermata. Con le navi container ferme per mesi i costi di trasporto sono schizzati alle stelle. Risultato: meno fatturato, meno margini.

Fabrizio ha cercato nuovi fornitori e ha provato ad acquistare in anticipo, ma lo shortage di prodotto ha portato i clienti a rivolgersi ad altri rivenditori. Il suo business, il lavoro dei suoi dipendenti e il suo tenore di vita sono in pericolo: come può proteggerli?

Scopri come Esprinet ha aiutato Fabrizio ad affrontare lo shortage di prodotto.

Ascolta l'episodio **Podcast** su Spotify
<https://tinyurl.com/2atgk15>

Come Esprinet ha supportato il suo cliente?

Esprifinance ha incontrato il rivenditore mostrando nel dettaglio l'intero flusso della locazione operativa di Esprinet. È stata mostrata la piattaforma B2B, e in particolare come, partendo dalla scelta dei prodotti disponibili, sia possibile inserirli nel carrello e importarli nella piattaforma EspriRent.

Questo ha consentito al rivenditore di gestire il noleggio tenendo la merce prenotata fino a conclusione del contratto. Così facendo, ha potuto costruire le offerte con la merce disponibile aggirando l'ostacolo dello shortage di prodotto, che invece rallentava la corsa di molti suoi competitor.

La storia è ispirata a quella di un rivenditore della provincia di Padova, con un giro d'affari di 2 milioni di euro. Fondata nel 2001, l'azienda ha 14 dipendenti.



PERDERE CLIENTI

La storia di Giuseppe



Trent'anni prima sembrava tutto facile. Giuseppe, il fondatore della rivendita di prodotti e servizi di tecnologia, fatturava sempre di più. I clienti lo adoravano: erano seguiti, consigliati, coccolati. Per Giuseppe, i clienti erano il vero patrimonio.

I suoi figli, Ivan e Massimo, non avevano dubbi: dopo gli studi avrebbero ereditato il lavoro del padre. Hanno lavorato sodo, si sono aggiornati su prodotti e servizi. Ma l'attenzione al cliente non era più quella di un tempo.

Poi il Covid ha colpito duro. Ivan e Massimo hanno provato a strutturare un e-commerce, ma hanno faticato a competere con le grandi piattaforme. Hanno anche implementato un chatbot per l'assistenza, ma i clienti abituati a parlare con persone in carne e ossa non hanno risposto bene.

Ora, gli affari vanno male. Hanno capito di aver perso il legame con la tradizione di famiglia, ma come possono riconquistare i clienti di un tempo e attrarne di nuovi?

Scopri come Esprinet li ha supportati nella fidelizzazione del cliente.

Ascolta l'episodio **Podcast** su Spotify
<https://tinyurl.com/28m2we84>

Come Esprinet ha supportato il suo cliente?

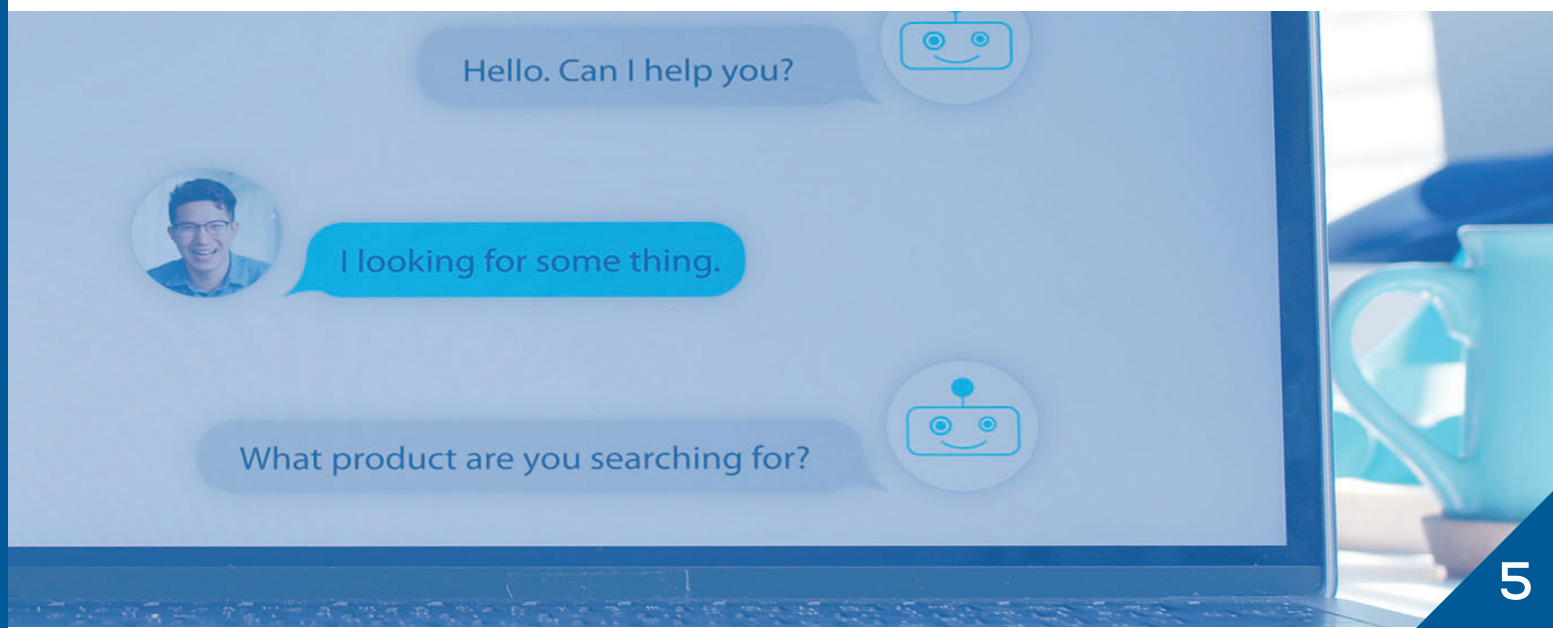
Esprifinance ha incontrato il rivenditore, ha condiviso con lui le statistiche derivanti degli studi di mercato sull'utilizzo del noleggio.

Quei numeri mostravano con chiarezza come il renting garantisca una maggior durata del rapporto tra fornitore e cliente rispetto alla classica vendita tradizionale.

Quindi al rivenditore è stata mostrata la piattaforma EspriRent, che grazie alla funzionalità presenti in Dashboard gli permette in qualsiasi momento di avere accesso a tutti i suoi contratti, gestiti e in scadenza.

La storia è quella di un rivenditore nato nel 1990, con un giro d'affari di 9 milioni di euro, in provincia di Roma.

L'azienda ha 33 dipendenti e uffici di proprietà.



I Servizi Esprifinance

Locazione operativa - Noleggio

Con il contratto di noleggio una società finanziaria (Locatore) concede in locazione all'utente finale (Locatario) beni strumentali, per un tempo determinato dietro pagamento di un canone periodico. È la soluzione ideale per chi è interessato all'uso dei beni e non alla loro proprietà.

Vantaggi per il dealer:

- assistenza continua dei nostri specialisti;
- minimizzati i tempi di incasso;
- eliminazione del rischio di credito.

Vantaggi per l'utente finale:

- pagamenti personalizzati secondo le esigenze di budget;
- operazione out of balance (OPEX);
- piena deducibilità fiscale ai fini IRAP senza vincolo di durata minima;
- costi certi e programmati;
- minimi rischi di obsolescenza e usura.

Nel suo contratto di noleggio EspriRent, Esprinet offre il servizio UpCare, che include servizi contro danni accidentali o perdita del bene. Su tutti i prodotti ICT è previsto un servizio di riparazione o sostituzione, incluso direttamente nel canone.

Locazione finanziaria - Leasing

È l'operazione di finanziamento attuata da una Fin.co. (Locatore) che consiste nella concessione in utilizzo per un determinato periodo di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo periodico (canone), di un bene acquistato su scelta e indicazione del "Device User", che ne assume così tutti i rischi e conserva una facoltà al termine della durata del contratto di acquistare il bene ad un prezzo prestabilito.

Sul contratto di locazione finanziaria saranno indicati l'imponibile e il tasso di interesse relativo al costo finanziario (il TAN - Tasso Annuale Netto).

Vantaggi per il dealer:

- assistenza continua dei nostri specialisti;
- minimizzati i tempi di incasso;
- eliminazione del rischio di credito.

Vantaggi per l'utente finale:

- flessibilità contrattuale;
- opzione di riacquisto solitamente pari all'1%;
- beneficio Fiscale: Credito d'Imposta;
- canone all inclusive;
- deducibilità integrale della quota capitale per IRES e IRAP.



Finanziamento

Questo contratto permette al "Device User" l'acquisto immediato di uno o più beni (trasformandolo in un "Device Owner") a fronte del pagamento di un canone periodico predeterminato.

Questo servizio è la soluzione perfetta per chi desidera assumere sin da subito la proprietà del bene ma vuole rateizzare il proprio pagamento.

Vantaggi per il dealer:

- assistenza continua dei nostri specialisti;
- minimizzati i tempi di incasso;
- eliminazione del rischio di credito.

Vantaggi per l'utente finale:

- acquisto immediato della proprietà del bene.

La delega di pagamento

La delega di pagamento è un servizio offerto al dealer, e rappresenta la leva per sostenere, costi finanziari e senza rischi, qualsiasi espansione del business, a prescindere dalla struttura e dalla capacità finanziaria dell'impresa.

L'utilizzo della delega consente di avere un fido on top della linea di credito in essere per dare l'opportunità di cogliere altre importanti occasioni di business.

Servizio ITAD

I RAEE (Rifiuti di Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche) sono quelli a maggior crescita nel mondo. Questo servizio ritira e valorizza il parco usato del cliente.

Vantaggi per il dealer:

- entrata di cassa immediata attraverso la vendita dei dispositivi usati secondo un grade di valutazione sulla qualità dei prodotti;
- servizio interamente customizzato (applicabile a laptop, desktop, tablet, monitor e smartphone);
- possibilità di aumentare le vendite con conseguente aumento della marginalità.

Vantaggi per l'utente finale:

- risolvere il problema dello smaltimento di prodotti tecnologici a fine vita.



Il Podcast

Quell'altra Strada - Storie di Rivenditori

è disponibile su Spotify

Ascoltalo qui <https://tinyurl.com/2aw58e6f>