

Al via l'ampliamento dei negozi Wellcome

Prosegue la crescita numerica dei punti vendita della catena di Datamatic. Siglato un accordo quadro con una finanziaria per aiutare chi fatica a vendere alle microimprese

Oggi sono 190 i negozi della catena Wellcome di Datamatic dai quali passa il 16/17% circa del fatturato totale e l'obiettivo per il 2009 è di aprirne di nuovi per raggiungere 230 e forse anche 250 punti vendita e un giro d'affari pari al 20% del totale.

«La strategia che in questi anni ha caratterizzato la catena si è dimostrata vincente - spiega Loredana Taddei, franchising manager di Wellcome - avendo valorizzato l'autonomia del singolo imprenditore, la sua conoscenza del territorio, la capacità imprenditoriale, mantenendo il suo nome in affiancamento all'insegna Wellcome. Chi lavora con

noi non deve pagare una fee d'ingresso (che abbiamo tolto già due anni fa), ma l'investimento è legato alle royalty. I nostri affiliati si rivolgono sia al consumer sia alle micro imprese. Purtroppo, però, queste ultime, oggi, sono in difficoltà e sono certamente più attente agli ordini, che valutano con attenzione. Sul consumer, invece, non riscontriamo particolari problemi». Per aiutare, allora, chi si rivolge al target delle piccole imprese, la società ha stipulato un accordo quadro con un'importante realtà di credito al consumo che opera sul territorio nazionale con una capillare presenza di filiali e agenti in grado

di fornire tutto il supporto necessario ai punti vendita Wellcome. «Possiamo così proporre finanziamenti alle piccole/medie imprese e ai professionisti, per l'acquisto di tutti i prodotti informatici commercializzati dalla catena. Questo tipo di soluzione finanziaria si caratterizza per la velocità e semplicità del servizio - precisa Loredana Taddei - dando quindi la possibilità al punto vendita Wellcome di lavorare con tranquillità e serenità anche con questo target di clientela». Agli affiliati Wellcome garantisce, poi, altri vantaggi di cui può beneficiare solo chi appartiene a una catena. «Per esempio - prosegue la responsabile della catena - possono permettersi di ridurre il loro magazzino e, dunque, diminuire i costi di



Loredana Taddei - Datamatic

gestione, essendo supportati dai nostri 16 cash & carry sparsi sul territorio ai quali si rivolgono per avere la merce sempre e comunque disponibile. Siamo, poi, la prima catena in Europa certificata Iso 9001 per la commercializzazione dei prodotti It. Ciò offre un'immagine di qualità del punto vendita che può rivelarsi determinante in caso di partecipazioni a gare pubbliche o private». Datamatic è, inoltre, attenta a creare la redditività del negozio, siglando accordi quadro con i vendor e ottimizzando i costi di gestione attraverso il conto estimatorio (o conto vendita) che elimina il rischio per l'imprenditore, legato all'oscillazione dei prezzi dei prodotti.

Sabrina Attorrese