

Primo Piano

Cassetta LUGLIO 2015 4

GRANDE DISTRIBUZIONE. LE INIZIATIVE DEL CINQUANTENARIO FUNZIONANO E...

ROSSETTO CRESCE E ASSUME

DI FABIO LONARDI

Le iniziative messe in campo per il cinquantenario del Gruppo portano i punti vendita Rossetto in doppia cifra. «Siamo soddisfatti - ammette Lorenzo Rossetto. Nei primi cinque mesi dell'anno abbiamo registrato un aumento di circa il 10% di fatturato rispetto allo stesso periodo del 2014. Siamo in linea con i risultati attesi rispetto agli investimenti fatti per festeggiare insieme ai nostri clienti questi primi 50 anni dell'azienda».

Raddoppio dello sconto del 10% il secondo e l'ultimo mercoledì del mese, una card che dà diritto a sconti sui prodotti d'infanzia per le coppie con figli nati nel 2015, che per i novelli sposi si estende a tutti i prodotti in assortimento, e ancora una magnum di spumante a chi compie 50 anni proprio come il gruppo Rossetto: sono queste le iniziative che hanno consentito ai punti vendita dell'azienda veronese di Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna di crescere in termini di fatturato ma soprattutto di aumentare i clienti.

«Lo sforzo economico che stiamo sostenendo quest'anno - ammette Rossetto - ha proprio l'obiettivo di aumentare la clientela e fidelizzarla. I numeri sembrano darci ragione: il raddoppio dello



Lorenzo Rossetto

sconto 10% del mercoledì, ad esempio, registra un trend in costante crescita, il secondo mercoledì, infatti, a breve raggiungerà i numeri del tradizionale ultimo mercoledì del mese».

La clientela di Rossetto ha risposto bene anche all'iniziativa di solidarietà con cui l'azienda scaligera destina l'1% dell'incasso totale di tutti i punti vendita del primo sabato di ogni mese al Banco Alimentare di Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna: «Fino a Giugno - spiega Rossetto - abbiamo fornito al Banco Alimentare 135 tonnellate di prodotti: riso, pasta, passata di pomodoro, zuc-

chero, succhi di frutta, olio, latte, tonno, piselli e omogeneizzati. Un risultato ottenuto grazie alla sensibilità dei nostri clienti che, spostando al sabato il giorno della loro spesa, hanno sposato la nostra iniziativa al punto che, rispetto al 2014, il fatturato del primo sabato del mese è aumentato del 20%».

Una persona attenta, sensibile, informata ed esigente: è questo l'identikit del cliente del secondo decennio del Duemila: «In dieci anni - ammette Rossetto - abbiamo raddoppiato l'assortimento per intercettare esigenze nuove di una clientela che è passata ad un consumo

più consapevole, che esige qualità e prezzi adeguati. Questo impone continue nuove sfide per adeguare l'offerta al fine di soddisfare appieno il cliente che rappresenta, per noi, una priorità».

Gli investimenti però non si fermano e il 2015 del Gruppo Rossetto si concluderà con l'apertura di un nuovo punto vendita in Borgo Venezia: «Apriremo sicuramente in autunno - spiega Rossetto - assumendo una sessantina di persone: in realtà, una ventina sono già state assunte ed entro l'estate completeremo l'inserimento per iniziare la formazione dei neoassunti. Ci attendiamo un buon risultato da questo nuovo punto vendita che sorge nella nostra città di origine, Verona, in una zona molto popolosa e da noi ancora inesplorata».

**Vuoi tintare
la tua
200**

Allora cosa

70 mq €

130 mq €

L'opera comprende: S

TINT

TELEFONA

342 07

**EDIL V
SAN GIOVANNI**