

Confronto delle Rivendite dell'A.T.OMO. di Brescia

Dall'analisi dei grafici emerge chiaramente la struttura delle rivendite analizzate. Il numero degli addetti per rivendita, la superficie complessiva ed il fatturato rispecchiano il posizionamento delle aziende sul mercato bresciano.

Particolarmente rappresentative, sono le rivendite facenti parte del gruppo Sined (Cammi Group e Foresti) e Fin Beton che si pone sul mercato come gruppo in grado di fornire un servizio a 360°.

Indipendentemente dalla loro dimensione e dal loro posizionamento emerge un aspetto che caratterizza quasi tutte le rivendite presenti sul territorio italiano: la maggior parte dei metri quadri sono dedicati al piazzale scoperto e, solo in alcuni casi, viene posta particolare atten-

zione alla sala esposizioni ed agli spazi dedicati al libero servizio.

Naturalmente questa struttura organizzativa risponde alle principali esigenze del cliente che deve velocemente caricare la merce sui camion e, nella maggior parte dei casi, non ha bisogno di visionare i prodotti che acquista soprattutto quando si tratta di materiali per l'edilizia pesante.

Non è comunque da sottovalutare una diversa suddivisione dello spazio mirata ad evidenziare alcuni aspetti prettamente legati alla comunicazione del brand e all'acquisto d'impulso che può essere stimolato da una struttura che presta particolare attenzione al visual merchandising.

