

## Industria e FINANZA

Il quotidiano economico-finanziario del Nord Italia

### START-UP

# NEUMANN ITALIA: LA CRESCITA A TRE CIFRE DEI ROBOT DA GIARDINO

*Un successo ottenuto grazie alla scelta della “vendita diretta 2.0”. “Cambiando i modelli di business sono cambiati i risultati”*

Da due anni opera in Italia, ma negli ultimi dodici mesi ha fatto registrare un incremento dell'operatività del 640% e del 60% dell'organico. La case history di Neumann Italia che, avviata come start-up nel giugno 2012 per la commercializzazione di attrezzi da giardino attraverso i canali della vendita diretta, ha saputo modificare il suo modus operandi e il suo approccio. “Possiamo dire di aver introdotto la vendita diretta 2.0 dando un nuovo approccio al tradizionale meccanismo di vendita. Abbiamo cambiato il modello di business e aperto una nuova strada basata sulla gestione del cliente e sulla



*Massimiliano Pez*

piena conoscenza del prodotto”, premette **Massimiliano Pez**, general manager di Neumann Italia che due anni fa ha accettato la sfida della casa madre Neumann e ha portato in Italia i prodotti a marchio Mission.

“Occorreva quindi ripensare il modello”, continua Pez. Innanzitutto partendo dal tipo di prodotto. “Benché siano sul mercato da una quindicina di anni, i droni da giardino vengono guardati con molta diffidenza. In secondo luogo il contatto. “È cambiato l'approccio. Non il classico porta a porta o il conosciuto party planning, ma una campagna di promozione attraverso la rete e la partecipazione a fiere di settore”. Terzo, la gestione del cliente “introducendo strumenti che sono relativamente nuovi per questo settore, attraverso un database intermediato e un sistema di recall”.