



***“Costruire vuol dire creare futuro.  
Non c’è futuro senza passato,  
non esiste innovazione senza tradizione”.***

*Ing. Giuseppe Coniglio*

**201Q**  
Il marketing Tradimalt  
del nuovo decennio.

2001





## **Q** DI QUALITÀ.

---

La parola d'ordine del 2010 Tradimalt, la chiave con la quale apriamo ad un nuovo decennio di sfide. Ci troverete nuovi pur essendo sempre gli stessi: focalizzazione nel servizio, efficienza logistica, ricerca e accuratezza nei processi produttivi. Si rinnova la “sostanza” dei nostri prodotti, ma nuova è anche la “forma”: un rinfoltito reparto marketing tragherà l'immagine Tradimalt verso un nuovo progetto integrato ancor più all'altezza del mercato nazionale. Investire in Qualità. E' il nostro modo per farci trovare pronti a ricambiare la fiducia che ci accordate da dieci anni.





# VALORI IN CORSO



## INNOVAZIONE.

Tradimalt impiega il 10% della propria forza lavoro in Ricerca e Sviluppo, investendo in quest'ambito ogni anno il 4% dei propri ricavi. Un'altra voce costante è il rinnovamento degli impianti e dei processi produttivi. Innovazione continua vuol dire anticipare le esigenze del mercato con performance sempre più elevate.



NORME

## AFFIDABILITÀ.

Grazie alla crescente esperienza nel settore, all'impegno nella ricerca, alla specializzazione ed al contatto costante con il mondo dell'edilizia, Tradimalt risponde alle esigenze del mercato con soluzioni innovative ed efficaci, pensate appositamente per rispondere alle particolari condizioni micro-climatiche del Sud Italia. CE - UNI



## RAPPORTI.

Il meglio delle materie prime e dei prodotti finiti al minor costo possibile. Trasferire la sicurezza di prodotti prestanti e in grado di riservare margini considerevoli per i partner intermediari: attraverso il migliore rapporto qualità/prezzo del mercato, creare una rete di rapporti fiduciosi in tutta la filiera del settore.



## TERRITORIO.

Tradimalt è un'impresa - è il caso di dirlo - che parte dalla Sicilia e si propone al Mezzogiorno d'Italia come modello possibile di una tradizione imprenditoriale e costruttiva fatta di dedizione al lavoro, vicinanza e serietà nei rapporti, con mente europea e cuore meridionale.



**201Q**  
TRADIMALT  
YEARBOOK





# Q DI QUA.

---

A volte non è necessario fare chilometri (o pagare trasporti chilometrici) per trovare la qualità.

La parola stessa ci suggerisce dove cercarla. Qua...



**Guardare lontano.  
Trovarsi vicini.**



# Qualità, a portata di mano.

- 1 Post-vendita e assistenza in cantiere tempestive
- 2 Tempi di consegna ridotti
- 3 Minori costi per il trasporto e concentrazione sul prodotto







## **Q** DI QUADRO.

---

Visione: il “quadro” della situazione, il polso sui processi produttivi e sui bisogni di un settore molto particolare. Il nostro prodotto è la cornice alla Vostra opera.



**Strumenti  
Tradimalt  
al vostro  
servizio.**





- 1 Pubblicità
- 2 Personalizzazione punto vendita
- 3 Co-marketing
- 4 House Organ
- 5 Meeting tecnici e seminari
- 6 Internet
- 7 Uomo Gazebo
- 8 Direct Marketing
- 9 Fidelity card **NEW**
- 10 Progetto Piano Casa **NEW**





## PUBBLICITÀ

---

Dall'affissione ai quotidiani, dalle riviste ai periodici di settore: campagne pubblicitarie mirate allo sviluppo della visibilità del marchio Tradimalt e delle rivendite partner o per la comunicazione di promozioni specifiche.



## PERSONALIZZAZIONE PUNTO VENDITA

---

Banner, locandine, espositori, cartoline: interventi di restyling sul punto vendita per la personalizzazione e lo sviluppo dell'adesione alle politiche Tradimalt.



## CO-MARKETING

Riconoscimento degli investimenti pubblicitari, striscioni nei cantieri assistiti dai nostri Rivenditori, produzione di materiali in co-branding per la comunicazione dei prodotti Tradimalt. Iniziative in partnership per agevolare l'azione di vendita e amplificare l'immagine nei territori delle Rivendite.



## HOUSE ORGAN

“Il mondo Tradimalt”, distribuito gratuitamente a ca. 3000 operatori della Sicilia e della Calabria, migliorerà ulteriormente la professionalità delle rubriche tecniche e di impostazione grafica, sviluppando ancor più lo spazio dedicato alle Rivendite e alle novità del settore.



**201Q**  
TRADIMALT  
YEARBOOK



## MEETING TECNICI E SEMINARI

Comunicare il connubio Azienda - Rivenditore partner attraverso incontri divulgativi e tecnici in grado di presentare sistemi, prodotti ed esperienze applicative direttamente nei punti vendita convenzionati e ai clienti finali dei Rivenditori. Occasione preziosa per approfondire direttamente con i Tecnici Tradimalt le proprietà d'uso dei prodotti in catalogo.



## INTERNET

Un nuovo sito animato direttamente dai contenuti dell'House Organ "Il mondo Tradimalt", dove presentare, anche online, le migliori Rivendite Tradimalt e tutte le attività più significative aziendali. Un vero e proprio magazine, costantemente aggiornato, che si candida ad organo di settore, ovviamente collegato al sito istituzionale che verrà anch'esso riaggiornato e potenziato.



## UOMO GAZEBO

---

Un tecnico Tradimalt esclusivamente dedicato al supporto alle Rivendite, per “installarsi” temporaneamente con iniziative promozionali, dimostrazioni sull’impiego dei prodotti, attività di merchandising e per monitorare e accompagnare la personalizzazione dei punti vendita.



## DIRECT MARKETING

---

Azioni rivolte all’utenza finale: sondaggi di opinione e iniziative promozionali e tecnico-informative attraverso campagne telefoniche e azioni di mailing digitale e postale.



**201Q**  
TRADIMALT  
YEARBOOK

**NEW**



## **PROGETTO PIANO CASA.**

La cosiddetta “crisi” ha imposto al Governo nazionale di trovare nuovi strumenti legislativi capaci di tamponare il calo nel settore dell’edilizia. Così nasce il Piano Casa, recepito anche dal governo regionale, che “incentiva” gli ampliamenti di cubatura.

Tradimalt ha così pianificato un apposito progetto tecnico e commerciale rivolto all’utenza finale e ai professionisti (geometri, architetti, ingegneri) del settore.

Con il pacchetto “Piano Casa” di Tradimalt, con la scontistica prevista, una nuova ragione per preferire le Rivendite convenzionate Tradimalt.

**NEW**



## **FIDELITY CARD.**

Fidelizzare il (Vostro) cliente finale con l'esclusiva tessera Tradimalt.

Come già avvenuto con successo nel settore della grande distribuzione, Tradimalt anticipa tutti e propone la carta fedeltà per gli acquisti nel settore dei premiscelati. Sconti esclusivi, raccolte punti automatizzate, promozioni, "fedeltà" ai punti vendita: una vera rivoluzione che consentirà anche di monitorare i consumi dell'utenza finale e di studiare - insieme - le migliori soluzioni per rilanciare gli acquisti.



**201Q**  
**TRADIMALT**  
**YEARBOOK**





## **Q** DI QUANTITÀ.

---

I “maccheroni” - dicevan gli antichi - riempiono la pancia, e noi non siamo certo per la “nouvelle-cuisine”.

Oltre ogni filosofia, buona e giusta, Tradimalt lavora per creare benessere e profitti. Di seguito le principali ragioni che determinano - con Tradimalt - la crescita dei guadagni. Perché l'unico presupposto per la crescita della nostra Azienda è la crescita delle nostre Rivendite.



# Chi sceglie Tradimalt ci guadagna.



**Q** DI QUANTITÀ.

## ESCLUSIVITÀ DI ZONA

- + I nostri prodotti sono reperibili solo nelle Rivendite Tradimalt.
  - + Preserviamo l'esclusività nell'area geografica di competenza delle singole Rivendite.
- 
- =** Chi cerca Tradimalt - cioè un numero significativo e sempre crescente di operatori - non può che rivolgersi a Voi.

## RICARICO MINIMO GARANTITO

- + Listino unificato per ogni ...
  - + Non diamo informazioni commerciali all'utenza finale, che smistiamo sempre alla Rivendita di zona.
  - + Le Rivendite convenzionate accettano un ricarico minimo del 20%
- 
- =** Il più alto margine sul venduto del settore (per Voi) e parità di trattamento (da parte nostra) nei confronti di tutti i nostri partner.



# Le 3P: Programmi Premi Promozioni

**Programmi** di budget personalizzati per ogni partner-Rivenditore: progetti di crescita e incentivi pianificati e concordati ad inizio anno. Personalizzazione dei piani di incremento, con azioni specifiche a supporto dei nuovi inserimenti. Ma anche programmi triennali e quadriennali, come il “Programma Smart” , che premia il Rivenditore già alla sottoscrizione dell’accordo.

---

**Premi** in percentuale al raggiungimento dei fatturati, merchandising, interventi pubblicitari omaggio ed in co-marketing. Che sia una Smart o un muletto, non c’è da stupirsi (con Tradimalt).

---

**Promozioni** Diverse le soluzioni promozionali Tradimalt per agevolare i singoli ordini e l’approvvigionamento (“10+1”, “5+1” ecc.). Insomma: chi più ne ha, più è Tradimalt.

---



**201Q**  
TRADIMALT  
YEARBOOK



Duomo di San Pier Niceto (Me)



Aerostazione Fontanarossa - Catania







**201Q**  
Il marketing Tradimalt  
del nuovo decennio.

**F.Ili Coniglio srl**  
via Nazionale, 1 (Area ex Pirelli)  
98049 Villafranca Tirrena (Me)  
[www.tradimalt.it](http://www.tradimalt.it)