



Perchè ho scelto ARD  
BRICOIDEA

## Parola d'ordine: specializzazione!

Bricoidea è nata nel 1995 a Rionero in Vulture, in provincia di Potenza, come ferramenta ma ha introdotto nel tempo anche la vendita di colori, divenendo un punto di riferimento per la zona ed i paesi limitrofi. Negli anni l'attività si è gradualmente sviluppata ed il colore ha acquisito via via un peso crescente, tanto da spingere il titolare a separare i settori merceologici differenziando in maniera netta i rispettivi spazi.

La struttura, ampliata e riorganizzata definitivamente circa tre anni fa, si compone di tre aree principali: quella dedicata al brico -circa 120 metri quadrati-, che si rivolge in particolare alla clientela privata; un'area concepita appositamente per la vendita di colori -circa 200 metri quadrati- rivolta in particolar modo all'utenza pro-

fessionale ed, infine, quella del magazzino. Per comprendere le strategie commerciali dell'attività ed il rapporto con Ard, Colore & Hobby ha intervistato l'affiatato team di Bricoidea, composto dal titolare Vincenzo Varlotta e dai suoi collaboratori Antonella Lioy, Felice Scibelli e Michele Varlotta.

### Come si compone la concorrenza nella zona?

Nonostante l'agguerrita concorrenza degli ultimi anni, sia da parte dei

colorifici tradizionali, sia da parte della grande distribuzione, osservando con particolare attenzione le tendenze del mercato e grazie anche ai nostri partner -Ard *in primis*-, siamo riusciti a conquistarci uno spazio crescente, elemento che mi dà grande fiducia nelle nostre capacità ed un forte incoraggiamento per il futuro.

### Come è cambiato il tipo di business nel tempo e come è cresciuta la vostra attività?

Ecco come Bricoidea, solida realtà commerciale della Basilicata, è cresciuta progressivamente negli anni, affidandosi ad Ard e cogliendo perfettamente le tendenze evolutive del mercato.

Sotto, foto di gruppo del team di Bricoidea: da sinistra, Michele Varlotta, Antonella Lioy, Felice Scibelli e Vincenzo Varlotta.



Fino a una decina di anni fa, la modalità di vendita era molto differente, per lo più di tipo tradizionale: fin dall'inizio della sua attività, perciò, Bricoidea ha puntato su un approccio diverso sia nell'interazione con la clientela, sia nella proposta merceologica e nel layout del punto vendita. L'impostazione continua ad essere quella di una realtà in divenire: vogliamo proporre continuamente qualcosa di nuovo, che attiri non solo il pro-



Perchè ho scelto ARD  
BRICOIDEA

**Sotto, l'Istituto G. Fortunato di Rionero in Vulture in provincia di Potenza. Per la sua realizzazione è stato utilizzato il prodotto Idropaint.**

fessionista ma anche l'utente finale. Ci siamo resi conto nel tempo del ruolo estremamente importante del colore, che via via è divenuto il principale ambito di business. Per diventarne veri specialisti abbiamo lavorato con impegno tentando di acquisire tutte le nozioni tecniche e le informazioni necessarie e aggiornandoci costantemente, anche attraverso la partecipazione a fiere, meeting e convegni.

Per noi è fondamentale individuare le esatte esigenze del cliente, così da potergli fornire le soluzioni di cui necessita. Sui prodotti vernicianti ci siamo preparati alla perfezione e siamo estremamente attenti a proporre la migliore soluzione possibile, senza trascurare le dovute spiegazioni ed argomentazioni. Non sentiamo l'ansia della vendita, perché la concepiamo soltanto come la fase conclusiva di un'interazione volta a soddisfare pienamente il cliente. Il colore costituisce attualmente il 40% circa del nostro fatturato e negli ultimi



La struttura, ampliata e riorganizzata, si compone di un'area concepita come brico e destinata al privato (a sinistra), un'area interamente dedicata al colore (in basso) e un ampio magazzino.

anni è stato in continua crescita. Ciò è vero anche per l'anno appena conclusosi, anche se la persistente crisi internazionale non può non far sorgere qualche interrogativo sul prossimo futuro.

#### Quale ambito, a vostro avviso, soffre in modo particolare della crisi?

Quest'anno abbiamo registrato un calo delle vendite nell'edilizia professionale. Abbiamo tuttavia registrato un contemporaneo incremento del fatturato nell'ambito dell'utenza privata, a dimostrazione del fatto che le dinamiche del mercato sono di difficile lettura e devono essere valutate ed analizzate nella loro complessità. Al momento l'edilizia è, purtroppo, il settore che soffre maggiormente: nella nostra zona, come suppongo in molte altre, la costruzione del nuovo è pressoché ferma, mentre la ristrutturazione presenta ancora dei margini d'azione. Proprio per operare al meglio in tale ambito,



quest'anno abbiamo inserito nella nostra offerta il sistema a cappotto, un ciclo di prodotti che ci permette di offrire soluzioni adeguate al ripristino e alla manutenzione degli edifici, tenendo conto delle nuove normative sul risparmio energetico. La nostra presenza nei cantieri diventa, quindi, un'attività di supporto alla risoluzione delle problematiche che si possono incontrare. Da circa sei anni, perciò, è cambiato anche il nostro modo di



Perchè ho scelto ARD  
BRICOIDEA

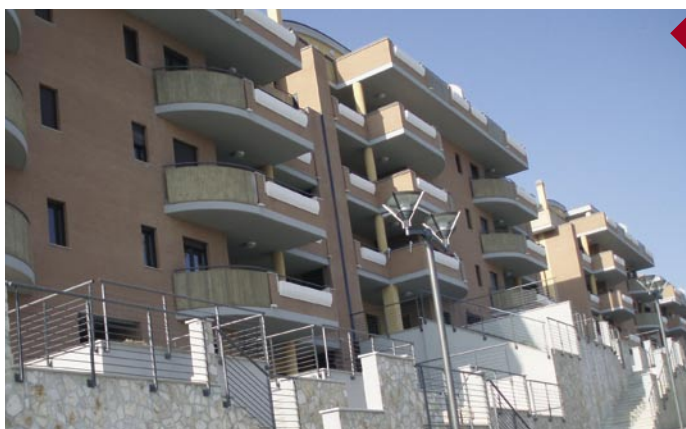
proporci ai nostri interlocutori.

### In base a cosa avete scelto il colorificio che vi avrebbe fatto da partner per tanti anni?

Per i prodotti vernicianti ci siamo da subito rivolti all'azienda che ci sembrava la più affidabile nel settore. Ard, con la sua struttura solida e la sua rete commerciale dall'esperienza pluridecennale, è un'azienda in grado di risolvere un ampio ventaglio di problematiche con prodotti assolutamente eccellenti. Inoltre, fin dal suo primo apparire ne abbiamo utilizzato il sistema tintometrico ed oggi conosciamo con accuratezza tutti i prodotti e li proponiamo con sicurezza alla nostra clientela.

### Quali sono per voi i cavalli di battaglia della 'scuderia' Ard?

Tra i prodotti top che consideriamo insostituibili ve ne sono due in particolare: Idropaint, idropittura superlavabile di alta fascia dalla resa impareggiabile, e Movida, idropittura lavabile per interno solvent free



L'elevata qualità dei prodotti Ard permette di ottenere risultati impeccabili, grazie ad una resa eccellente e che garantisce un reale risparmio economico.

di elevata qualità, che risponde al meglio alle esigenze della clientela professionale e privata e dalla quale abbiamo ottenuto ottime soddisfazioni. Possiamo, invece, rispondere alle richieste di un prodotto più economico con Aedilia, idropittura lavabile per interni.

Per quanto riguarda gli esterni puntiamo decisamente sui prodotti elastomerici di Ard, gli unici che proponiamo da due anni a questa parte: infatti, conoscendo lo stato degli edifici della nostra zona, che presentano intonaci microcavillati, siamo convinti che solo prodotti altamente tecnici possano rappresentare una soluzione reale e duratura. A conferma di ciò, continuiamo a ottenere una risposta molto positiva dal mercato, cosicché il fatturato su questi prodotti è in continua crescita.

### Quali sono le leve da usare per la vendita di prodotti di così alto livello tecnico?

Con il cliente la partita si gioca sempre sugli stessi elementi: il prezzo, la qualità e la resa. Fondamentale diventa allora far capire all'interlocutore che l'elevata qualità e il conseguente prezzo adeguato determinano sicuramente, nel caso di prodotti eccellenti come quelli proposti da Ard, una resa ed un risultato che si traducono anche in un indubbio risparmio economico e durata nel tempo. Si tratta chiaramente di un concetto da argomentare, non sempre di immediata comprensione: chi conosce bene il proprio mestiere, comunque, non può che affidarsi ad un'azienda capace di dare tutte le necessarie garanzie. Questo percorso, che presuppone quell'educazione della clientela che noi da sempre perseguiamo, richiede competenze ed energie, ma è premiante in quanto fidelizza stabilmente il cliente. Per dare maggiore incisività alle nostre proposte tendiamo a far provare il prodotto, perché l'utilizzatore sperimenti e si

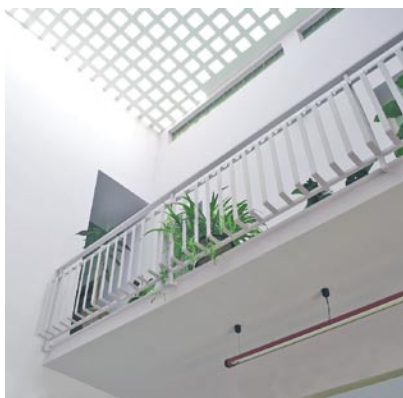


I sistemi tintometrici AZ Ard e 16 Colours consentono a Bricoidea di evadere le richieste rispondendo brillantemente alla numerosa clientela. In basso, particolare dell'interno di un'abitazione privata realizzato con i prodotti Neoard e Movida.

convince personalmente del reale valore dei prodotti che offriamo.

### In che modo far recepire e diffondere un simile approccio?

Certamente anche la distribuzione deve fare la sua parte nei confronti dell'interlocutore professionista fornendo una formazione che preveda dimostrazioni e corsi: questo è ciò che noi offriamo alla nostra clientela in collaborazione con Ard. Per quanto ci riguarda, il nostro stesso aggiornamento è continuo e si



realizza soprattutto attraverso un contatto costante con l'azienda, la cui ampia gamma di prodotti ci permette di confrontarci in maniera profonda con le più difficili problematiche del settore, garantendoci anche la capacità di affrontare qualsiasi richiesta in maniera altamente tecnica.

### Che tipo di risposta dà Ard alle richieste del mercato?

L'azienda, pronta nel cogliere le



### BRICOIDEA - LA CARTA D'IDENTITÀ

Fondazione: 1995  
 Titolari: Vincenzo Varlotta  
 Merceologie: pitture e vernici, cicli professionali per l'edilizia, accessori, attrezzature professionali, ferramenta, utensileria, giardinaggio, elettricità  
 Personale: 4 persone  
 Tintometri: 2  
 Superficie: 620 mq totali di cui 120 mq area brico, 200 mq area colore, 300 mq magazzino  
 Indirizzo: Via Monticchio, 29  
 85028 Rionero in Vulture (PZ)  
 Tel. 0972.724355/662045 - Fax 0972.662044  
 e.mail: brico.idea@tiscali.it  
 website: www.bricoidea.net

esigenze del mercato segnalate dalla distribuzione è assolutamente tempestiva ed estremamente efficace nella risposta. L'esempio più attuale riguarda la crescente necessità di una pittura appositamente formulata per il cartongesso, supporto che assorbe notevolmente il prodotto e crea problematiche specifiche soprattutto con le tinte forti: Ard ha saputo soddisfare questa esigenza con il nuovo prodotto Pareti Mobili. Anche il cartongesso è un materiale che abbiamo inserito recentemente nella nostra attività di vendita, ma che per noi è ormai diventato indispensabile per completare l'offerta e che ci permette di rifornire il cliente di tutto ciò di cui necessita.

### In che ottica il cartongesso è così fondamentale per il completamento dell'offerta?

La nostra attività, orientata ad una forte specializzazione, non è basata soltanto sul colore in sé e per sé, ma si concentra anche su prodotti complementari che svolgono una funzione di volano. Per quanto ci riguarda è chiaro, infatti, che ci stiamo specializzando con sempre maggior decisione sul colore, come dimostrato anche dal fatto che nel tempo abbiamo inserito nella nostra offerta anche un tintometro ed uno spettrofotometro per dare un servizio sulla colorimetria.

### Per concludere, cosa dire della tintometria di Ard?

La tintometria ci offre una gamma



di tinte e prodotti completa e di assoluta avanguardia. Si tratta per noi di un servizio ormai irrinunciabile, al quale ci siamo avvicinati inizialmente attraverso il Sistema AZ Ard. Recentemente, passando al sistema 16 Colours, abbiamo potuto soddisfare la richiesta di tonalità di tinte vivaci e sature. Oggi, per quanto riguarda gli interni, siamo pronti a rispondere ad ulteriori esigenze attraverso la nuova tintometria Wizard.

