



Olivier Cater, fondatore
e ad di Top Partners

LA FORMULA TOP PARTNERS

I TETTI FOTOVOLTAICI SI COMPRANO AL TELEFONO

Il modello arriva dalla Francia ma ha già conquistato migliaia di piccole e medie imprese anche in Italia esportato da Top Partners e dal suo fondatore e ad, Olivier Cater, francese di nascita ma da venti anni nel nostro Paese e un passato alla Olivetti. Top Partners promuove servizi per le pmi tramite un catalogo che si riceve direttamente in azienda o si sfoglia online. I servizi vengono pubblicizzati anche attraverso una newsletter spedita a una lista di 500 mila indirizzi email di imprenditori italiani, «un database di valore in continua espansione che è uno dei nostri punti di forza», sottolinea Cater. «Promuoviamo servizi che

vengono usati ogni giorno dalle pmi, ma non solo: facciamo nascere opportunità di business per i partner». Tra i primi a beneficiarne, Eliopark, il parcheggio fotovoltaico che protegge le auto e produce energia ideato e prodotto da Elioplan: la campagna email realizzata da Top Partners, rivolta alle regioni del Nordovest, ha svolto la funzione di acceleratore di business, fornendo alla società in soli due mesi 450 contatti di aziende. Tra queste, sia potenziali clienti e rivenditori interessati a contribuire all'espansione della rete di vendita, sia partner professionali che intendono proporre la soluzione ai loro clienti. «Il nostro obiettivo», spiega Valerio Baso, ad di Elioplan, «era di far conoscere Eliopark sia alle piccole e medie imprese, che hanno un consumo sostenuto di energia, sia agli enti pubblici».

Patrizia Licata