

TOP PARTNERS: DA SEMPRE AL SERVIZIO DELLE AZIENDE



Dopo soli quattro anni di attività, Top Partners si conferma come strumento innovativo al servizio delle piccole e medie imprese. Attualmente guidata dal direttore generale Loredana

Gambino, si occupa di selezionare e negoziare le migliori offerte presenti sul mercato, garantendo prezzi concorrenziali, fornitori qualificati e preventivi gratuiti entro 48 ore per oltre 200 servizi. Con un catalogo semestrale distribuito gratuitamente in 100 mila copie in tutta Italia, un sito web costantemente aggiornato e un'attività capillare di e-mail marketing, Top Partners favorisce l'incontro tra domanda e offerta nel B2B e si offre come valido supporto per le più diverse tipologie di business. L'obiettivo è quello di semplificare il processo di acquisto, consentendo a chi gestisce un progetto, un'attività o una business unit di trovare la risposta alle proprie necessità rapidamente e in modo efficace. L'imprenditore o il responsabile acquisti può utilizzare l'ufficio acquisti virtuale Top Partners per richiedere preventivi gratuiti attraverso la compilazione di semplici coupon (via fax, web o telefono), con un conseguente taglio dei costi e dei tempi di ricerca. Alcuni esempi di risparmio: fino al 25% sul noleggio auto; 45% sui costi telefonici; 70% sull'utilizzo di depuratori d'acqua. Alla base di tutto, un network ramificato composto da oltre 600 mila interlocutori business d'eccellenza dei settori più diversificati a livello internazionale. La rete di fornitori certificati Top Partners viene continuamente ampliata grazie alle ricerche di mercato effettuate sul panorama nazionale e finalizzate a comprendere le necessità delle aziende. Questa scelta avviene sulla base di criteri ben precisi, come l'adeguamento dell'offerta ai bisogni aziendali, il rapporto qualità/prezzo, la soddisfazione dei clienti esistenti, la reattività commerciale e la situazione finanziaria.

Dott.ssa Gambino, quali sono i risultati raggiunti da Top Partners?

In questo quarto anno dalla fondazione, il traguardo che abbiamo tagliato è davvero significativo: chiudiamo infatti con un fatturato in crescita del 23% rispetto al 2009. Ciò dimostra che, anche in tempi difficili come questi, il nostro servizio è particolarmente apprezzato dalle aziende.

Come si vende un prodotto come il vostro?

La formula Top Partners, unica nel suo genere, si distingue dal tradizionale direct mar-



keting perché, oltre al catalogo cartaceo e alle attività di e-mail marketing, offre anche un supporto come lead generator che indirizza le imprese nella ricerca di nuovi clienti. La complessità della nostra proposta consente di soddisfare le esigenze più specifiche e di creare così un "prodotto" personalizzato, sia in termini geografici che di target di clientela. Possiamo promuovere così servizi in settori merceologici differenziati o a livello regionale.

Quali sono a breve i progetti di Top Partners?

Come obiettivi abbiamo da una parte il consolidamento della nostra posizione sul mercato nazionale, dall'altra un'espansione internazionale che ci permetta di gettare le basi di un nuovo mercato in Europa.



TOP PARTNERS IN BREVE

Sede: Pero (MI)
Anno di fondazione: 2006
Alcune tra le principali aziende inserzioniste:
Fiat, Accor (ora Edenred), Lavazza, Neopost,
Nissan, Telecom, Eni, Enel

www.toppartners.it