

TOP PARTNERS: La start-up che crea clienti

Dopo soli quattro anni di attività, Top Partners si conferma come strumento innovativo al servizio delle piccole e medie imprese

Attualmente guidata da Loredana Gambino DG e Olivier Cater AD, Top Partners 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: 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 un semplice coupon (via fax, web o telefono), con un conseguente taglio dei costi e



dei tempi di ricerca. Alla base di tutto, un network ramificato composto da oltre 700 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



● Loredana Gambino, Direttrice Generale di Top Partners.

qualità/prezzo, la reattività commerciale e la solidità finanziaria.

Alcuni esempi di risparmio: noleggio auto a partire da 139 euro al mese (Skoda Fabia); 25% di sconto per i sistemi di gestione flotte TRK; sconti su pedaggi e carburante con DKV; studio comparativo gratuito per l'assicurazione e gestione dei crediti con MB&A; 20% di sconto per le soluzioni antivirus Trend Micro; 10% sulla gamma di servizi Primi sui Motori, buoni pasto e buoni regalo Edenred e molto altro ancora.

Gli inserzionisti: 250 aziende grandi e di prestigio o punte di eccellenza nel loro settore. La prima in ordine di tempo, Fiat dal 2006; l'ultima Tom Tom.

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 all'anno precedente. Ciò dimostra che, anche in tempi difficili come questi, il nostro servizio è particolarmente apprezzato dalle aziende.

Quali sono i fattori che contraddistinguono Top



Partners dagli altri mezzi di comunicazione?

La formula Top Partners, unica nel suo genere, si distingue dal tradizionale direct marketing perché, oltre al **catalogo cartaceo** e alle attività di **e-mail marketing**, offre la concreta possibilità di entrar in contatto con nuovi clienti in modo rapido ed efficace. L'articolazione della nostra formula consente di adeguarsi alle esigenze più specifiche e di creare così un "prodotto" personalizzato, per poter promuovere la propria offerta sia su bacini geografici mirati che su segmenti di clientela.

Quali sono a breve i progetti di Top Partners dr Cater?

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 S.R.L.

Anno di fondazione: 2006
Sede: Via Newton, 12 Pero (MI)
Telefono: 02 90366809
Sito: www.top-partners.it