

Oltre 200 servizi alle imprese nel catalogo Top Partners

Lo strumento innovativo al servizio delle PMI grazie al quale è possibile risparmiare tempo e denaro e trovare nuovi metodi per sviluppare la propria attività

S Top Partners seleziona e negozia le migliori offerte presenti sul mercato, garantendo prezzi concorrenziali, fornitori qualificati e la possibilità di ricevere entro 48 ore preventivi gratuiti per oltre 200 servizi utili alle aziende. Con un catalogo semestrale, distribuito gratuitamente in 100.000 copie in tutta Italia, un sito web, 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 diverse tipologie di business. Grazie alla sua formula unica di Direct Marketing integrato e alla sua funzione di leads generator, Top Partners consente alle aziende inserzioniste, come Fiat, Accor ora Edenred, Lavazza, Neopost, Nissan, Telecom, Eni, Enel e molte altre, di entrare in contatto con la miriade di PMI che costituiscono il tessuto

imprenditoriale italiano (oltre 4 milioni dai dati Istat), promuovere la propria offerta e ottenere nuovi contatti commerciali. L'imprenditore o il responsabile acquisti tramite la compilazione di semplici coupon (via fax, web o telefono) può richiedere preventivi gratuiti per i servizi di interesse riuscendo così a tagliare i costi ed abbreviare i tempi di ricerca.

Alcuni esempi di risparmio: fino al 25% sul noleggio auto, dove si spazia da Jaguar, Land Rover a Mercedes, Citroen fino al 45% sui costi telefonici. La mission di Top Partners è semplificare il processo di acquisto, consentendo a chi gestisce un progetto, una business unit o un'azienda di trovare velocemente la risposta alle proprie necessità di servizi e attrezzature, in modo rapido ed efficace. La rete di Fornitori Certificati Top Partners è sempre più ampia e diversificata grazie alle continue ricerche di mercato, effettuate a livello nazionale, mirate a comprendere le necessità delle aziende ed identificare i servizi più richiesti. Sulla base di questi risultati, è

stata organizzata un'attività di scouting per definire un elenco dei fornitori più qualificati in base a criteri ben precisi:

- Adeguamento dell'offerta alle necessità aziendali;
- Rapporto qualità/prezzo;
- Qualità dei servizi e delle attrezzature;
- Soddisfazione dei clienti esistenti;
- Reattività commerciale;
- Situazione finanziaria.

"Quest'anno chiudiamo il nostro quarto anno con un fatturato in crescita del 23% sull'anno precedente" dice Loredana Gambino, Direttore Generale di Top Partners. "Questo risultato ci dimostra che, in tempi difficili dove le risorse interne sono sempre più scarse, il nostro servizio è particolarmente apprezzato dalle aziende". Gli obiettivi di Top Partners sono il consolidamento della posizione sul mercato italiano e un'espansione internazionale con l'apertura di un nuovo mercato in Europa.

TOP PARTNERS

Sede: Via Newton 12
20016 Pero (Milano)
Anno di fondazione 2006
www.toppartners.it

● Loredana Gambino, Direttore Generale di Top Partners.