

## **OBIETTIVO:**

- Costituzione e gestione rete commerciale.

## **RETE COMMERCIALE**

**LA DIREZIONE DI PAGINE-BLU.COM** ha comportato una molteplicità di aspetti di business.

A livello organizzativo, l'aspetto che ha offerto i riscontri di maggior interesse è stato la costituzione e gestione della rete commerciale.

**Il processo** ha comportato diverse fasi ed aspetti:

- la campagna nazionale di recruitment (condotta sui maggiori portali on line di settore);
- l'elaborazione del piano compensi;
- la progettazione e la produzione dell'evento di presentazione aziendale agli aspiranti agenti;
- la progettazione dei materiali di supporto alle vendite e della reportistica;
- l'allestimento del call center interno - in funzione di staff alla rete commerciale - e l'elaborazione delle relative procedure;
- lo sviluppo del piano di comunicazione interna per la rete di vendita.

Tra i vari aspetti, il piano dei compensi ha inizialmente riportato risultati inattesi, con un indice di gradimento ben al di sotto delle aspettative.

**In concreto**, gli agenti di commercio non si sono dimostrati interessati ad un rapporto che premiasse la continuità (e che, tra gettoni, provvigioni e bonus, avrebbe potuto/dovuto generare un valore medio di circa 90k lordi annuali per agente).

**I feed-back** ricevuti, mi hanno indotto ad effettuare una serie di interviste in profondità, con quegli aspiranti agenti che avevano mostrato il maggior interesse.

**Le interviste**, ha disvelato la possibilità di uno scenario remunerativo del tutto nuovo, basato principalmente sulla componente "variabile" (i gettoni).

**L'offerta economica definitiva** (che ha riscontrato un notevole successo fra gli agenti), per ogni singolo contratto prevedeva esclusivamente un gettone, dal valore molto elevato, che sarebbe stato:

- da calcolare al lordo degli oneri di legge;
- da dimezzare nel caso in cui il cliente non avesse sottoscritto il pagamento tramite R.I.D. o carta di credito;
- pagabile in tre rate mensili;
- annullabile in caso di disdetta del cliente entro 120 giorni, non imputabile a Pagine-Blu.com.



## **RISULTATI:**

1. È stata costituita una rete di vendita composta da 21 player, tra agenzie e singoli agenti;
2. Geograficamente, la rete di vendita ha coperto interamente le più redditive “aree Nielsen”:
  - Nord Ovest;
  - Nord est;
  - Centro (a cui sono state associate anche Puglia e Sardegna).
3. Gli accordi retributivi, hanno dato un risultato finale addirittura migliorativo per l’interesse dell’azienda, che si è trovata a dover gestire un costo opportunità, in luogo di costi fissi (soprattutto grazie alle interviste in profondità),