

BIG BUYER 2015 • Scheda pre-registrazione Mostra e Convegni

PARTECIPAZIONE GRATUITA - DA RESTITUIRE VIA FAX (02 2140961) O VIA MAIL (edinova@edinova.com) POSSIBILMENTE ENTRO IL 13 NOVEMBRE 2015

Sì, intendo visitare "BIG BUYER 2015"

Signor/a _____ Carica _____

AZIENDA _____

VIA _____ N° _____ CAP _____ CITTÀ _____ PROV. _____

TEL. _____ FAX _____ E-MAIL _____

Grossista Fornitista Ufficio GD Dettagliante Altro _____

Giovedì 26 novembre - ore 10.00 **Convegno AIFU - OFFICE SUPPLIES NO LIMITS**

Da mercato strettamente legato al settore office products, a mercato pressoché omnicomprensivo di tutto quello che viene riferito all'ambiente-azienda-ufficio in fatto di prodotti, tecnologie, servizi, merceologie complementari, *new business*. Pur rimanendo nell'ambito specialistico, il Fornitista Ufficio tenderà sempre più a rivolgersi infatti al Cliente proponendogli un'offerta completa che copra tutte le sue esigenze in fatto di prodotti e servizi, uno specialista pronto e aperto a nuove sfide e a nuovi scenari che si prospettano. Rappresenta, in questo senso, l'anello strategico di collegamento all'interno della Supply Chain.

Il Convegno, organizzato da AIFU (*Associazione Italiana Fornitisti Ufficio*), andrà dunque ad approfondire temi di grande attualità: nuove merceologie da inserire negli assortimenti, nuovi servizi da offrire, nuove soluzioni logistiche da proporre.

Forniture Ufficio, i nuovi asset che incrementano il valore del mercato - Saluto e apertura dei lavori: **Adriano Alessio**, *Presidente AIFU*

Argomenti e Relatori:

• **Prodotti per la sicurezza individuale e di primo soccorso**

È fondamentale, per il Fornitista Ufficio, fornire anche prodotti e dispositivi per interventi di emergenza in qualsiasi luogo di lavoro.

Moreno Cervelli – *Direzione Generale di SQ Più (Sicurezza e Qualità) Srl*

• **Spedizioni e imballaggio**

Buste, scatole, pacchi e pacchetti, l'importanza della confezione customizzata nei processi di imballaggio, trasporto e consegna.

Simona Bianchi – *Responsabile Canale Fornitisti Ufficio di Tesa*

• **Igiene e pulizia ambienti e catering**

Offrire tutto quello che occorre in ogni ambiente e in ogni momento in tema di confort e sicurezza: la possibilità per il Cliente di avere un unico fornitore a 360° in tema di risposte ai bisogni dell'Ufficio, l'opportunità per il Fornitista di differenziare e diversificare la proposta commerciale per una fidelizzazione più stretta.

Fabrizio Fioretto e Alessandro Fioretto – *Titolari di Italchimica*

• **Promozionale e Personalizzazione**

Quanto possono valere, come motivazione d'acquisto, l'attrattiva di un packaging "che parla", l'efficacia di un'azione promozionale, l'esclusività di un prodotto "su misura", nell'offerta complessiva.

Alessandro Molesi – *Trade Marketing and Events Manager di BIC Graphic Europe*

TAVOLA ROTONDA

• **Nuove soluzioni di logistica integrata**

Interventi: **Andrea Ghidini** – *AD di Office Distribution*

Fabrizio Pistoni – *Managing Director di Adveo*

Andrea Sentimenti – *Global Marketing Director Vibac Group*

Gianluca Gibelli – *Managing Director di Lyreco*

Pietro Taveri – *Ingres Carta Giustacchini*

Ferdinando Rese – *Presidente di Errebian*

Sì, intendo partecipare:

Signor/a _____ Carica _____

Venerdì 27 novembre - ore 10.00 **Convegno FEDERCARTOLAI - DALLA TRADIZIONE AL FUTURO. LA SFIDA DELLA CARTOLERIA OGGI**

Archiviato il tradizionale schema di un assortimento, la necessità primaria per la cartoleria di oggi e di domani è quella di rimodulare al meglio la propria offerta tenendo conto da una parte dei cambiamenti di mercato e delle tendenze che si vanno delineando, dall'altra della specificità territoriale e del proprio contesto di riferimento. Le opzioni e le strade da percorrere sono molteplici: più verde, più servizi, più marchi, più low cost, più web. Il business si sposta prevalentemente su questi binari, e il giusto mix di prodotti e servizi, di tradizione e di innovazione, diventa fattore strategico per il successo del punto vendita. Su questi temi si confronteranno protagonisti del comparto ed esperti di settore.

Saluto e apertura dei lavori: **Ugo Margini**, *Presidente Federcartolai*

Argomenti e Relatori:

• L'assortimento di una cartoleria oggi: quali sono le categorie merceologiche che ne costituiscono il core business in termini di redditività propria? E quali sono le categorie strategiche che possono generare redditività complementare da new business?

Matteo Mammi – *Titolare Carta Carta Srl*

• Cartoleria tradizionale, cartoleria specializzata, cartoleria emporio: sulla base di quali elementi costruire il format più pertinente al territorio?

Matteo Roccas – *Titolare Cartolerie Internazionali di Roma*

• Il ruolo e il peso dei servizi: supporto al business o fattori di redditività propria?

Medardo Montaguti – *Vice Presidente Vicario Federcartolai*

• Cartoleria e web: un'integrazione possibile? Quali le conoscenze necessarie e gli strumenti da mettere in campo? Quali i vantaggi che possono derivarne?

Graziano Bitetti – *CEO Gastone CRM Italia Srl*

• Il ruolo dell'Associazione nello sviluppo della cartoleria: al di là della funzione di rappresentanza "sindacale", quali sono i supporti strategici che le associazioni possono fornire in termini di formazione, servizi, sviluppo?

Ugo Margini – *Presidente Federcartolai*

INVIATO DA (*Riferimenti Azienda Espositrice*):

Sì, intendo partecipare:

Signor/a _____

Carica _____