



Ifuture Clean al servizio del dealer del DOMANI

La sfida all'innovazione si vince creando nuove figure professionali adatte ai nuovi mercati

Arco Chemical Group prosegue nella sfida per l'innovazione e si prepara alla ripresa dell'attività, dopo la pausa estiva, con nuovi, importanti iniziative. Il tutto nell'ambito di un quadro strategico che guarda con fiducia al futuro del cleaning professionale e della detergenza, proponendo sistemi tecnologicamente avanzati, a disposizione di quanti operano nel settore. Fiore all'occhiello, tra le nuove proposte autunnali, è "IFutureClean", un ambizioso disegno progettuale. Abbiamo chiesto al direttore generale di Arco Chimica, **Luca Cocconi**, di anticiparcene – a grandi linee – i contenuti. "IFutureClean – spiega -, è un progetto che ha un preciso obiettivo: quello di modificare la tradizionale strategia di vendita del

dealer, passando dal quantitativo prodotto e dallo sconto, al costo in uso del detergente. Questa inedita metodica ha quindi bisogno una nuova figura tecnica/commerciale rispondente alle nuove esigenze del mercato". Si tratta di un disegno che guarda decisamente avanti, cercando di definire l'identikit di un esperto consulente, di cui si sente, sempre più, la necessità. Qual è il profilo emergente di questo nuovo dealer? "E' un professionista aperto all'innovazione – risponde l'intervistato -, disponibile a investire nei progetti Arco e con un'adeguata struttura commerciale. Inoltre, deve essere in grado di collaborare alla realizzazione del progetto

comune, insieme al nostro staff e disporre dei necessari strumenti informatici, sia hardware sia software".

UNA PROPOSTA ESCLUSIVA

In cambio, quale supporto offrite a questi potenziali collaboratori? "Gli strumenti messi a disposizione dal Progetto per l'IFutureDealer sono molteplici e comprendono: la campagna pubblicitaria su riviste e web; la dotazione di software e App per il calcolo del costo in uso; la formazione tecnica e commerciale per figure direzionali e agenti; gli affiancamenti commerciali sulla clientela finale". E' una proposta stimolante e ricca di opportunità, che offre numerosi vantaggi. La formazione tecnica commerciale, infatti, sarà curata dallo staff Arco e riguarderà l'utilizzo di software e delle App Infyniti. Ci sarà anche l'affiancamento programmato degli esperti Arco alla forza vendita del dealer e la disponibilità della Piattaforma Cloud-Infyniti, riservata e personalizzata, per la ricezione degli ordini generati dalle App e la gestione del catalogo del dealer. Proprio perché il programma è innovativo, le aspettative dell'azienda sono elevate. "La proposta è caratterizzata da qualità ed esclusività in termini di tecnologia e di servizio – conclude Cocconi -. Inoltre, negli ultimi tempi, abbiamo sentito crescere intorno a noi il desiderio di creare questa nuova figura di dealer, preparato e veramente all'altezza delle nuove esigenze poste dal mercato. Il nostro sforzo, perciò, sarà quello di farne un partner prezioso e affidabile, mettendo a sua disposizione tutta la nostra esperienza e un know how all'avanguardia. Questo lo renderà competitivo nell'offerta, permettendogli di valorizzare adeguatamente la sua competenza".



Luca Cocconi

Cronaca di un successo ANNUNCIATO

L'App di Infyniti ha rappresentato una delle principali novità proposte a ISSA InterClean. Ne parliamo con Loris Castellani



In questi mesi **Arco Chemical Group** ha potuto raccogliere i frutti del successo riscontrato dalla sua applicazione presentata in anteprima assoluta nel contesto della grande vetrina mondiale del cleaning professionale. I termini di questo successo sono evidenziati da **Loris Castellani**, responsabile dei progetti ricerca/sviluppo e della linea servizi della società. "Posso affermare che è stato un grande successo di critica e pubblico, si direbbe in altri ambienti – sono le sue parole di esordio -. I numerosi visitatori del nostro stand sono rimasti veramente impressionati dalle potenzialità di questa innovativa App per tablet, che permette di determinare il "costo

in uso" della detergenza secondo standard qualitativi personalizzabili. Vista la facilità, l'intuitività e la velocità di calcolo, molti visitatori hanno sperimentato direttamente l'App, utilizzando i tablet che abbiamo messo a disposizione nello stand, diventando in varie occasioni loro stessi protagonisti attivi nel ripresentarla ad altri loro colleghi. Devo riconoscere che tale situazione era abbastanza surreale ma ha suscitato in noi una grande soddisfazione, a conferma della validità del grande sforzo di ricerca che abbiamo compiuto".

INTERESSE INTERNAZIONALE E INNOVAZIONI IN CAMPO

La facilità d'uso di queste App ha equamente affascinato sia gli operatori esteri sia i nostri connazionali. "L'interesse è stato abbastanza trasversale – puntalizza Castellani -, ovviamente abbiamo avuto moltissimi visitatori stranieri che non conoscevano la carica

innovativa delle nostre soluzioni e hanno dimostrato una curiosità ancor maggiore verso la nostra proposta. Direi, anzi, vera e propria meraviglia per uno strumento che permette sia di trasformare un costo variabile in costo fisso, sia di organizzare e gestire una corretta programmazione degli acquisti in base ai consumi preventivati. Il commento generale esprimeva

un forte apprezzamento per il lavoro fatto che non aveva eguali". E dopo ISSA, come sta andando il livello di fruizione dell'App negli store? "Nel post fiera l'App ha già riscosso un buon successo su entrambi gli store: Apple Store per iPad e Google Play per tablet Android – risponde l'intervistato -. Fin dai primi giorni abbiamo avuto decine di attivazioni.

Una tendenza che, per fortuna, si è

progressivamente consolidata anche nei mesi estivi, a riprova della maggiore attenzione riservata al nostro prodotto da parte del mercato dei dealer e delle imprese italiane". Forte di questo interesse, il Gruppo sta pensando a delle importanti innovazioni. "Già dal post fiera abbiamo analizzato nuove funzionalità e migliorie, che abbiamo sviluppato e integrato – conclude Castellani- e, a breve, saranno disponibili a tutti per l'aggiornamento".



Loris Castellani



Alleanze innovative

Ica System è un partner importante e affidabile sul mercato della detergenza

Da anni, ICA System, leader in Italia nella fornitura di sistemi e servizi per la pulizia professionale, con oltre un centinaio di dipendenti, rappresenta un alleato importante e affidabile di Arco Chemical Group. Enrico Barbi, direttore commerciale, racconta la realtà della sua azienda e lo sviluppo della partnership.

•Come è sorto il rapporto con Arco Chimica e in che modo si è sviluppato nel tempo?

“L’inizio della nostra collaborazione è avvenuto attraverso la ricerca di un’azienda in grado di realizzare prodotti eco sostenibili “Ecolabel”, che avesse caratteristiche alternative e fosse capace di proporre soluzioni innovative nel settore della detergenza e non solo. In Arco Chimica abbiamo trovato tutto ciò,

apprezzandone molto la capacità di anticipare il mercato con proposte diversificate”.

•Quali sono i sistemi e i prodotti di Arco Chimica che avete apprezzato maggiormente in questi anni?

“Dall’inizio ci è piaciuto molto il supporto che il loro software “General cleaning” dava alle imprese che intendevano certificarsi. Dapprima la classica Iso 9001, per poi arrivare alla Best 4 che comprendeva le quattro certificazioni più preziose e utilizzate. Successivamente abbiamo apprezzato i sistemi di

diluzione della linea Gynius e, per finire, i prodotti monodose della linea Infyniti, per la facilità di impiego, senza trascurare comunque l’aspetto qualitativo di tutta la gamma Arco”.

•Quali sono le sue aspettative riguardo l’evoluzione di



Enrico Barbi

COMPANY PROFILE

La strategia di sviluppo di ICA System si basa su una missione precisa, che pone come obiettivi del gruppo la qualità dei prodotti, la puntualità nelle consegne, l’attenzione verso i clienti (in ambito civile e industriale, pubblico e privato) e il rispetto dell’ambiente. Grazie a questo, il gruppo ICA System è cresciuto negli anni, fino a porsi al vertice dei suoi mercati di riferimento. Attualmente offre servizi di distribuzione, consulenza, assistenza tecnica, corsi di formazione e aggiornamento, antinfortunistica e noleggio. Ha 5 sedi: Milano, Brescia, Trento e Firenze. Inoltre, al fine di costruire un rapporto di fiducia con i clienti, la società opera secondo standard di qualità CON certificazione UNI EN ISO 14001:2004 per la gestione ambientale e UNI EN ISO 9001:2000 per la gestione della qualità. Questa ricerca di soluzioni di qualità nasce dall’esigenza di incrementare il livello di servizio a clienti e utenti finali, occupandosi anche di preservarne – per quanto possibile – il suo stato di salute e l’igiene dell’ambiente.

questa partnership?

“Pensiamo che una realtà aziendale all’avanguardia come Arco Chimica, che si è sempre distinta per innovazione e qualità, debba necessariamente essere seguita da ogni azienda che voglia stare al passo davvero con un mercato sempre più competitivo e, quindi, più esigente. Per quanto ci riguarda, continueremo a supportare questo progetto, collaborando attivamente con il valido staff che contraddistingue l’azienda di Medolla, nel panorama del cleaning professionale”.