



PRESENTAZIONE AZIENDALE



Il cliente e la sua soddisfazione. Prima di tutto.

La soddisfazione del cliente, come linea di condotta del nostro gruppo, non è una scelta casuale ma, liberiamoci dall'ipocrisia, una scelta di convenienza. Come per tutte le aziende di questo mondo! Noi abbiamo semplicemente raccolto la sfida del cambiamento, la strategia della fidelizzazione. E la fidelizzazione non è altro che il saper mantenere la fedeltà dei propri clienti in misura percentuale superiore a quella dei propri concorrenti. Conseguenza: minori costi gestionali, con la massima soddisfazione del cliente!

Oggi, ciò si chiama strategia, ieri si sarebbe chiamato buon senso: saper riconoscere nel cliente fedele un valore quando riacquista (bene per il magazzino!), quando compra le stesse cose (bene per le rotazioni!), quando c'è perfetta sintonia nella trattativa (bene per i tempi!), quando un cliente ci presenta qualcuno (bene per la crescita delle vendite!).

La validità di una strategia però non sta solo nella scelta della stessa, ma soprattutto nell'organizzazione degli strumenti, degli schemi, attraverso cui si realizzano le intenzioni: dalla formazione del personale al controllo della soddisfazione, dal recupero dei clienti persi alle politiche di relazione con la clientela,.....

In prospettiva, fare tutto ciò che si può per rendere effettiva, concreta, questa visione strategica.





Il nostro futuro ha un grande passato.

Per presentare il Cedis Group vorremmo usare una metafora. Un modo per rappresentare una certa realtà attraverso un'immagine, una storia, e poi leggerne le somiglianze.

La metafora è quella dell'albero che cresce, che si espande con rami, fiori, foglie e frutti, grazie soprattutto alle radici che esso ha.

La metafora dell'albero serve a farci capire quello che fa crescere un gruppo: avere delle radici sane ben radicate nel terreno: i nostri dieci soci con i loro 160 addetti, i quaranta milioni di euro di fatturato, una preparazione professionale pluriennale, una clientela di qualità.

I rami dell'albero, l'espressione vitale di un gruppo, non sono altro che le realizzazioni che nascono dall'organizzazione del gruppo (il tronco).


Se guardiamo verso l'alto abbiamo tanti rami forti e protesi verso l'esterno: il portale telematico, le politiche commerciali, il marketing e la comunicazione, la formazione del personale, un magazzino centralizzato, la logistica, i servizi per i clienti, il controllo di gestione,.....

Vogliamo parlare di fiori? I fiori sono l'allargamento, la possibilità di crescita orizzontale e verticale: per ora un messaggio di disponibilità, di apertura, di buona volontà.

Crediamo che su queste la nostra metafora contenga un messaggio importante.

Il Gruppo Cedis vuole crescere, allargarsi, rafforzare le sue radici, dispensare fiori e frutta a fornitori e clienti. E, dare un po' di ombra ai ...concorrenti.





Perché il successo non è una combinazione casuale ma la combinazione vincente di alcuni fattori.

I fattori di una combinazione vincente non sono tanto fattori "casuali" quanto "fattori critici di successo." In altri termini quei fattori che pesano sul successo di una iniziativa più di altri.

Come la logistica, un certo assortimento, la competitività, il livello dell'information technology, un rapporto con il fornitore di tipo integrato, ecc...

Ma non basta: saper amalgamare questi fattori, saper creare un denominatore comune, saper sincronizzare le attività di ciascun partner, saper fare sistema è il primo obiettivo di un Gruppo.

Siamo o saremo una squadra?

Una cosa è certa!

Lo vogliamo, perchè è qualcosa che fa parte della nostra mutazione, della nostra scelta di base.

Unire le forze per vincere la sfida del nuovo secolo: fare in modo sostanzialmente diverso, fare di più e di meglio (sviluppando efficacia) con meno risorse (sviluppando efficienza).

In pratica vogliamo sostituire il modello organizzativo di ieri con un nuovo sistema organizzativo che diventi fattore competitivo, di espansione commerciale.

