

## **VERBALE DELLA RIUNIONE DEL GRUPPO 3**

**18 MARZO 2010 presso la sede G.I.S.I.**

### ***Ordine del giorno:***

1. *Valutazione della partecipazione a RICHMAC 2009 25-27 novembre;*
2. *Indagine sul mercato nazionale della strumentazione scientifica e di laboratorio: quale soluzione adottare per garantire la riservatezza dei dati aziendali.*

### ***Presenti:***

Claudio Bertòli – Ametek Srl; Michele Di Rosa – Bioanalitica Strumenti Srl; Renato Galli – Galli F.lli G. & P. Snc; Arturo Giussani - Urai SpA; Nino Oddo - Horiba Jobin Yvon Srl; C. Piccinini – Presidente Gruppo 3 G.I.S.I.

### ***1) Valutazione della partecipazione a RICHMAC 2009 25-27 novembre***

Come era prevedibile sono stati espressi giudizi discordanti su questo tipo di Mostre – Convegno e in particolare su RICHMAC 2009. Ci sono stati dei giudizi negativi, ma qualcuno ha espresso valutazioni positive in termini di ritorno dell'investimento per un'edizione del RICHMAC che si è svolta in una delle peggiori situazioni dell'economia mondiale.

E' stato osservato, tra l'altro, che un cliente di Roma è portato a visitare l'equivalente del RICHMAC in Germania (Analytica di Monaco), dove può vedere una gamma di prodotti più ampia con un costo di trasferta e alloggio di poco più alto della visita al RICHMAC di Milano.

Per quanto riguarda i visitatori, oltre l'80% provengono da Lombardia, Piemonte, Liguria, Veneto ed Emilia-Romagna, mentre solo il 6% da Lazio e Campania.

Abbiamo più volte segnalato agli Organizzatori l'assoluta necessità di proporre un pacchetto “*all inclusive*” per i visitatori che risiedono nelle regioni italiane lontane da Milano e per gli stranieri ma finora con scarsi risultati.

E' importante comunque segnalare che oltre l'80% dei visitatori provengono da Lombardia, Piemonte, Liguria, Veneto ed Emilia-Romagna, mentre solo il 6% da Lazio e Campania anche se i nuovi treni ad alta velocità hanno ridotto notevolmente i tempi di spostamento.

In sintesi, riportiamo alcune considerazioni sia favorevoli che contrarie da parte dei presenti.

### **Considerazioni contrarie alla partecipazione:**

I costi sono troppo elevati e non compensano il “ritorno dell'investimento”.

### **Considerazione a favore della partecipazione:**

- a) Ci saranno sempre aziende nuove o derivanti da fusioni o incorporazioni, molto interessate a presentare la nuova struttura di vendita e di assistenza ed il RICHMAC rappresenta la soluzione ideale a questo scopo;
- b) Ci saranno sempre aziende che hanno novità da mostrare ed il RICHMAC è senza dubbio una vetrina insostituibile;
- c) La Mostra permette di avere contatti con clienti che non ci avevano preso in considerazione e che, vedendo il nostro stand, decidono di contattarci;
- d) L'immagine di uno stand "curato" trasmette una serie di messaggi che nessun altro strumento di marketing è in grado di dare;
- e) Il "costo per contatto" è sempre inferiore al costo di una visita di un venditore e si raggiunge spesso l'obiettivo di risparmiare una costosa dimostrazione;
- f) La Mostra ci dà la possibilità di valutare come è percepita la nostra azienda e come sono posizionati i concorrenti;
- g) Nonostante la diffusione dei siti internet, niente sostituisce il "toccare con mano" lo strumento;
- h) Ultimo, ma non meno importante, l'impatto di un bello stand sulla organizzazione interna della nostra società.

Alcune delle considerazioni favorevoli suddette sono mie personali e derivano dalla partecipazione ininterrotta a quasi cinquanta anni di RICHMAC.

### ***2) Indagine sul mercato nazionale della strumentazione scientifica e di laboratorio: quale soluzione adottare per garantire la riservatezza dei dati aziendali***

L'esame di questo punto all'ordine del giorno porta a concludere che la struttura dell'Università Bocconi è idonea a garantire la riservatezza, ma viene chiesto di fornirci dati di mercato meglio segmentati.

Verranno proposte soluzioni in merito nell'immediato futuro.

*Carlo Piccinini – Presidente Gruppo 3 G.I.S.I.*