



Fratelli Vitale S.r.l.

RAGIONE SOCIALE: **Fratelli Vitale S.r.l.**
PRESIDENTE: **Gioacchino Vitale**
AMMINISTRATORE DELEGATO: /
MEMBRI CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE: /



☎ **0825 449281**
✉ **info@fratellivitale.com**
🌐 **www.fratellivitale.com**

SCHEDA STORICA ED ECONOMICA

- DATA E LUOGO DI FONDAZIONE: **1978 - Mirabella Eclano (AV)**
- CAPITALE SOCIALE: /
- FATTURATO (solo FERRAMENTA): /
- FATTURATO: **in crescita**
- ADERENTE A UN GRUPPO DI ACQUISTO: **NO**

IDENTIKIT

- SUPERFICIE TOTALE AZIENDALE DEL MAGAZZINO: **20.000 mq**
Magazzino ferramenta coperto **20.000 mq** – di cui stoccaggio **18.000 mq**
di cui scarico merci **2.000 mq** – di cui stoccaggio esterno **3.000 mq**
con banco **NO**
- PARCHEGGIO CLIENTI: **500 mq**
- PARCHEGGIO DIPENDENTI: **1.000 mq**
- NUMERO DIPENDENTI: **50**
- DIPENDENTI ADDETTI AL MAGAZZINO: **20**
- BACINO D'UTENZA SERVITO: **Italia centro meridionale (Lazio, Marche, Umbria, Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Calabria, Basilicata, Sicilia, Sardegna)**
- RIGHE D'ORDINE ANNO: **oltre 1.000.000**
- NUMERO REFERENZE GESTITE A MAGAZZINO: **30.000**
- INDICE DI ROTAZIONE (Volte/anno): **4**
- USO DI ENERGIE RINNOVABILI: **NO**

SERVIZI E PROMOZIONI

- MARCHI DISTRIBUITI: **i più importanti marchi di settore (oltre 800)**
- MARCHI IN ESCLUSIVA (non private label): /
- PRIVATE LABEL: **da 3 a 5**
- EFFETTUA IMPORTAZIONI DIRETTE? **Sì**
- NUMERO PROMOZIONI STAGIONALI ANNUE: **oltre 1.000**
- NUMERO PROMOZIONI CON VOLANTINO SELL OUT EFFETTUATE NEL 2014: **15**
- NUMERO AGENTI: **40**
- AREA DI INTERVENTO AGENTI: **Italia centro meridionale**
- REGIONI SERVITE: **più di 2 ((Lazio, Marche, Umbria, Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Calabria, Basilicata, Sicilia, Sardegna)**
- NUMERO CLIENTI GESTITI: **1.000-5.000 (in crescita)**
- PERCENTUALE CLIENTI RIVENDITORI: **100%**
- PERCENTUALE CLIENTI PROFESSIONALI: **0%**
- PERCENTUALE GDS: **0%**
- Lei si ritiene un GROSSISTA TRADIZIONALE (distribuzione con dettaglianti)
o un GROSSISTA PROFESSIONALE (distribuzione professionale)? **tradizionale**
- ESISTE UNA COLLABORAZIONE CON GD, GDS? **NO**
La gds è in espansione o in sofferenza? /

SPECIALIZZAZIONI

- CATEGORIE MERCEOLOGICHE TRATTATE: **ferramenta, utensileria, sicurezza, edilizia, giardinaggio, casalingo, elettricità**
- SPECIALIZZAZIONI: /
- CATEGORIA DI PRODOTTI PIÙ VENDUTA NEL 2014: **giardinaggio**

CONSEGNE

- TEMPO APPRONTAMENTO ORDINE: **entro 8 ore**
- TEMPO DI MESSA A DIMORA: **entro 12 ore**
- TEMPO DI CONSEGNA MEDIO: **24 ore**
- INNOVAZIONI DI LOGISTICA: **radiofrequenza**
- PACCHETTO SOFTWARE USATO: /
- CONSEGNE: **gestite direttamente e tramite corriere**
- CONSEGNE GRATUITE: /
- INEVASO (righe ordinate e non consegnate su totale righe anno): **1%**
- ERRORI DI CONSEGNA (referenze diverse dall'ordine): **0,01%**

CATALOGHI E NOVITÀ

- N° PAGINE CATALOGO TECNICO: **1.050**
Anche in versione elettronica **Sì**
- LISTINO FIGURATO N° PAGINE: /
- NUOVI PRODOTTI INSERITI A CATALOGO NEL 2014: **1.200**
- NOVITÀ PREVISTE NEL PROSSIMO CATALOGO: **Tanti nuovi prodotti**

SERVIZI WEB

- SERVIZI ONLINE (preventivi, ordini, merce a magazzino, cataloghi consultabili): **Sì**
- EFFETTUA E-COMMERCE? **Sì**
- ATTRAVERSO UN VOSTRO SITO DEDICATO? **Sì**
- RESPONSABILE SITO INTERNET: /
- IL VOSTRO SITO DI E-COMMERCE È B2B O B2C? **B2B**
- QUANTO INCIDE IN PERCENTUALE L'E-COMMERCE SUL FATTURATO GLOBALE? **20%**

COMUNICAZIONE

- Pubblicità su carta: /
- Pubblicità on line: /
- Cataloghi: /
- Eventi: /
- ULTIMA FIERA A CUI HA PARTECIPATO: **Cina**

FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

- CORSI PER:
forza commerciale **Sì**
quadri e personale interno **Sì**
titolari/proprietari/dirigenti **Sì**
- GESTITI/OFFERTI DA:
professionisti esterni **Sì**
case fornitrici **Sì**
associazioni di categoria **NO**
- Per Lei la formazione deve essere? **continuativa**
- Eventi formativi 2014 (n.) **4**
- COSTI FORMAZIONE **a budget**
- ORGANIZZATE OPEN DAY? **Sì**

