

L'incontro con i clienti...

L'esposizione è forse un must?



Nel momento in cui stiamo redigendo questo testo, non sappiamo quale sarà il destino del regolamento EMO che frena la realizzazione delle esposizioni in Europa (paesi del CECIMO) in un anno EMO.

Ciò di cui si ha certezza è che un anno come quello in corso - che definiamo "non EMO" - genera una logistica importante. In qualità di fabbricante ciò cui TORNOS ambisce principalmente è incontrare i propri clienti in occasione di eventi che consentono agli interessati del settore di scoprire, in un sol colpo, un numero rilevante di fornitori, novità ecc.

Anche quest'anno TORNOS prenderà parte ad oltre 40 manifestazioni internazionali.

Le esposizioni costituiscono una vera e propria sfida quando si tratta di dover spostare macchine dalle dimensioni ragguardevoli. Per

avere maggiori informazioni la redazione ha incontrato il Signor Pierre-Yves Kohler responsabile Marketing e Comunicazione.

DM: Signor Kohler, voi esponete, ovunque nel mondo, macchine con pesi di alcune tonnellate. Non è forse un po' "folle"? Non sarebbe possibile servirsi di un altro metodo per attirare l'attenzione dei clienti?

PYK: E' vero, si tratta di diverse tonnellate ma anche ed egualmente di svariate centinaia di migliaia di franchi. Comunque esporre delle macchine unicamente allo scopo di attirare l'attenzione non è razionale. Una macchina esposta su uno stand deve realmente trasmettere un messaggio e consentire ai nostri clienti una conoscenza più approfondita nonché una visione più dettagliata.

DM: Vale a dire che non si espongono macchine senza precisi obiettivi?

PYK: Assolutamente! Il nostro desiderio è quello di aggiungere valore alle nostre esposizioni. Nell'ambito di nuovi prodotti è molto importante poterli mostrare ai nostri clienti affinché gli stessi possano "toccar con mano" e comprendere assistendo ad un procedimento che permette loro di porre domande e di verificare de visus. Ad esempio, per spiegare la semplicità di un cambio di un avviamento non c'è nulla di meglio che effettuarlo in pochi istanti alla diretta presenza del cliente. Relativamente ai prodotti che non sono delle novità, vogliamo dimostrare le loro performance, come ad esempio lavorazioni speciali o elaborate in risposta ad esigenze molto specifiche.

DM: *Ci sarebbe quindi una tendenza a ridurre le esposizioni in cui le macchine sono semplici comparse?*

PYK: Il tema inerente "le macchine alle esposizioni" è un soggetto che ci pone molti interrogativi. E' ovvio che spostare una macchina senza uno scopo preciso non è certo molto razionale. Teniamo in modo particolare a che i nostri clienti abbiano la possibilità di ottenere il maggior numero di informazioni possibili e che siano ricevuti in un ambiente conviviale. Ma, in questo contesto, è poi sempre veramente necessario spostare delle macchine?

DM: *Bella domanda! Però lei mi sorprende visto che è proprio lei la persona che dispone lo spostamento di centinaia di macchine ogni anno in tutto il mondo!*

PYK: Sì, ma è una domanda che ci poniamo proprio in quanto realizziamo tutte queste manifestazioni. In un anno come questo l'ammontare delle spese di trasporto corrisponde a diverse centinaia di migliaia di franchi. Non potremmo forse utilizzare meglio questa somma? Potremmo, ad esempio, creare degli ambienti più accoglienti, riesaminare le nostre esposizioni ed utilizzare delle macchine virtuali.

DM: *E' alquanto rivoluzionario, non teme di essere troppo innovativo e che i clienti possano perdersi strada facendo?*

PYK: Un attimo prego! Io non ho detto che elimineremo le macchine dalle esposizioni! E' vero che ci poniamo numerosi interrogativi, ma non prenderemo provvedimenti che potrebbero penalizzare i nostri clienti od anche noi stessi. Però se la maggioranza della clientela dovesse dirci che una macchina di per se non è indispensabile sullo stand ma che sono più importanti altri elementi.

DM: *Sembra essere interessante! L'invito è aperto. Cari lettori questo quesito vi riguarda! Cosa pensate di uno stand TORNOS, fabbricante di macchine, sul quale non verrebbe esposta nessuna macchina? Sareste interessati a vederlo? Quali sarebbero, secondo voi, gli elementi indispensabili che lo renderebbero interessante? La vostra opinione è per noi molto importante! Trasmittete le vostre risposte alla redaction@decomag.ch. Realizzeremo, nel corso dell'anno¹, un articolo basato sui vostri commenti ed idee.*

Per quanto riguarda il 2006, ci saranno novità concrete relativamente alle esposizioni?

PYK: In termini geografici saremo ancor maggiormente presenti che negli anni scorsi in Asia, Negli Stati Uniti organizzeremo manifestazioni presso i nostri agenti in aggiunta alle esposizioni "normali"² ed in Europa esporremo un po' ovunque. In generale ottimizzeremo il budget. Ad esempio non esporremo più su uno stand due macchine

molto simili tra loro. Nello stesso ordine di idea, alcune macchine verranno esposte prive di caricatore. Si tratta di cambiamenti marginali ma con un concetto radicalmente nuovo!

DM: *Quindi, in conclusione nel 2006 non assisteremo a rivoluzioni come quelle ipotizzate all'inizio di questo articolo?*

PYK: In effetti nessuna rivoluzione, noi vogliamo realmente offrire il massimo ai nostri clienti incontrandoli per consentire loro di scoprire in che modo le nostre soluzioni possano rispondere alle loro esigenze e ciò ovunque nel mondo!

Le informazioni pubblicate di seguito corrispondono a quelle disponibili al momento della pubblicazione e possono essere suscettibili di variazioni. Nel caso si abbia l'intenzione di visitare uno stand TORNOS, è consigliabile consultare il sito web dell'azienda o contattare il vostro corrispondente abituale per disporre di informazioni aggiornate.



¹ Non esitare a farmi pervenire un'e-mail. Sarò lieti di leggere i vostri commenti e osservazioni.

² Per le ultime informazioni in merito, vogliate cortesemente consultare il sito web dell'azienda. www.tornos.ch

L'incontro con i clienti...



Europa

Esposizione	Paese	Città	Data d'apertura	Data di chiusura	Settimana
10ème Mondial des métiers Eurexpo	Francia	Lyon	9.2.2006	12.2.2006	6
Samumetal	Italia	Pordenone	9.2.2006	13.2.2006	6-7
Simodec	Francia	La Roche Sur Foron	7.3.2006	11.3.2006	10
Techni-Show	Olanda	Utrecht	14.3.2006	18.3.2006	11
Esposizione Teximp	Slovenia	Ljubljana	16.3.2006	17.3.2006	11
Metav Süd	Germania	München	4.4.2006	7.4.2006	14
Siams	Svizzera	Moutier	9.5.2006	13.5.2006	19
Mach	Inghilterra	Birmingham	15.5.2006	19.5.2006	20
Metav Nord	Germania	Düsseldorf	20.6.2006	24.6.2006	25
Gewatec	Germania	Wehingen	6.7.2006	8.7.2006	27
AMB	Germania	Stuttgart	19.9.2006	23.9.2006	38
Brno MSV	Repubblica Ceca	Brno	2.10.2006	6.10.2006	40
Tekniska Mässan	Svezia	Stockholm	3.10.2006	6.10.2006	40
Bimu	Italia	Milano	5.10.2006	10.10.2006	40-41
Prodex	Svizzera	Bâle	14.11.2006	19.11.2006	46
Turntec	Germania	Frankfurt	29.11.2006	2.12.2006	48



Asia

Esposizione	Paese	Città	Data d'apertura	Data di chiusura	Settimana
MTA	Malesia	Kuala Lumpur	3.5.2006	7.5.2006	18
Taipei Int'l Manufacturing Technology Show	Taiwan	Taipei	3.5.2006	7.5.2006	18
Die & Mold	Cina	Shanghai	8.5.2006	12.5.2006	19
Medtec	Cina	Shanghai	21.5.2006	23.5.2006	20-21
13th South China IMME	Cina	Guangzhou	23.5.2006	26.5.2006	21
Metal working	Cina	Shanghai	10.10.2006	13.10.2006	41
Jimtof	Giappone	Tokyo	1.11.2006	8.11.2006	44-45
China DMP	Cina	Dongguan	8.11.2006	11.11.2006	45
ThaiMetalex	Tailandia	Bangkok	23.11.2006	26.11.2006	47



USA

Esposizione	Paese	Città	Data d'apertura	Data di chiusura	Settimana
MDM West	California	Anaheim	31.1.2006	2.2.2006	5
Medical Device Expo	Puerto Rico	Suan Juan	16.2.2006	17.2.2006	7
Westec	California	Los Angeles	27.3.2006	30.3.2006	13
Eastec	Massachusetts	Springfield	23.5.2006	25.5.2006	21
Omtex Orthopedic show Rosemont	Illinois	Rosemont	21.6.2006	22.6.2006	25
MDM East	New York	New York	6.7.2006	8.7.2006	27
IMTS	Illinois	Chicago	6.9.2006	13.9.2006	36-37
MDM Minneapolis	Minnesota	Minneapolis	25.10.2006	26.10.2006	43
Greater NY Dental Meeting	New York	New York	26.11.2006	29.11.2006	47-48

Resto del mondo

Esposizione	Paese	Città	Data d'apertura	Data di chiusura	Settimana
24th Ciosp	Brasile	São Paulo	28.1.2006	1.2.2006	4-5
Metalobrabodka	Russia	Moscow	23.5.2006	27.5.2006	21
Austech	Australia	Sydney	30.5.2006	2.6.2006	22
Fimaqh	Argentina	Buenos Aires	30.5.2006	3.6.2006	22