

## Vendite e Venditori Novembre - Dicembre

Facciamo in questa nostra rubrica un piccolo sunto di questi due ultimi mesi di attività. Non è però un consuntivo generale di fine d'anno, mancandoci il tempo di analizzare e comparare le cifre.

Esigenze anche di stampa ci costringono ad un dialogo serrato e veloce: comunque ci siamo riportati in parità nel senso che con il '60 potremo parlare di ciò che è avvenuto il mese prima e non con due mesi di ritardo.

Comunque, anche Novembre, prolifico di « figli » ha portato una cifra di ben 1139 clienti nuovi distribuiti in ogni zona; ma dobbiamo constatare una vera affermazione là dove i « figli », presa in eredità parte di zona del padre, con il solo fatto di poter lavorare più a fondo e di poter ripassare ogni settimana dal Cliente visitato e servito una volta, hanno piena possibilità di continuare il servizio.

Si sa infatti che il primo servizio è facile, mentre più difficile è il secondo, terzo servizio. Ebbene, mentre generalmente la percentuale di clienti che restano tali è del 47%, a Spezia, Torino, Asti, siamo arrivati al 76% fisso! I 42 clienti nuovi di Perga a Torino, i 23 di Morretto sempre a Torino, Biscaldi (Spezia) e Chiesa (Spezia), i 15 di Tavernelli (Spezia) sono l'apporto dei « nuovi ».

Ma anche i « veci » non scherzano.

Ducato (15), Ferro (17), Rolando (19), Monti (11), Feneri (13), Rech (15), Passan (20), Capello (13), Minoli (20), Bettocchi (21), Gasparini (19), Genga (17), Lardori (16), Barbarini (11), Carretta (30), mentre nelle zone nuove Graziani (25), Buratti (24), Magnanini (42) e Mezzalira (24), strappano pedine preziose alle incastellature della concorrenza per non parlare poi dell'intera Sardegna messa letteralmente a fuoco (113) dall'organizzazione del dott. Carta.

Ultime battute del premio « 61 ».

Sempre a Novembre, Feneri di Milano ha segnato il maggior incremento tallonato dai piemontesi Bergamini e Pontepremo quasi appaiati.

Uno strabiliante 3° posto, meritatissimo, al savonese Barberis e poi Maruzzi (Milano), il tandem parmense Barbarini-Borra, ed un quartetto composto da Bernabei (Modena), Rolando (Alessandria), Murgolo (Milano), Valentini (Modena), concludono la rosa dei primi.

Dicembre 1959: Il mese dei record polverizzati: il quantitativo generale, il punteggio « Blu », il quantitativo di Lavazza che non solo ha superato quello di tutti i mesi del 1959, ma è stato anche il più alto quoziente di vendita tra tutte le restanti qualità del 1959.

Nello stesso tempo anche il Fiera ha registrato la sua punta più alta: netto quindi è stato il progresso rispetto al 1958!

La schiera degli « eletti 61 » è anche questo mese quanto mai nutrita.

Svetta in cima alla classifica il nome di Feneri che ha raccolto, con paziente lavoro, una clamorosa affermazione di fine d'anno.

Biscaldi, Bergamini, Rolando, Odasso (prodotti in una volata di fine d'anno di ben... 91 q.li), Ducato, Maruzzi, Pontepremo, Poli, Rossetti, Premoli, Bettocchi, fanno da corte al degno vincitore.

Ma la lista non è terminata in quanto pure Gasparini, Landini, Alberto, Marini, Berberis, i Bettinardi, Borra, Barbarini, Bernabei, Zucchini, Murgolo, Cremonesi, Cornaggia, Monti, Frittoli Franco, hanno raggiunto i fatali « 51 kg. in più » mentre tra i « novizi » Genga, Bertolucci, Tavernelli, Chiesa, Vitali, Castaldo, Capello, Costantini, Rolfo, Rivera, Ferrari, Perga, Borriero Bruno, Frittoli Fausto, Castellano, Gozzelino, Ruggero, Cameran, Tori, Polidoro, Graziani hanno superato le quote di svincolo. Clienti Nuovi: nonostante il particolare clima del mese di dicembre, più di ottocento sono stati i Clienti che vengono ad aggiungersi alle nostre già nutrite schiere e, come sempre, il maggior numero di conquiste spetta a quei produttori che hanno avuto l'inquadramento finale con le regole dei 300.