



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI
espresso coffee machines

Vendere prodotti italiani nel mondo: Sfide e Opportunità

Il caso Nuova Simonelli

Macerata 27-3-13



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI[®]
espresso coffee machines



Prodotto
Italiano o
prodotto
globale?



Gli steps del Caffè Espresso

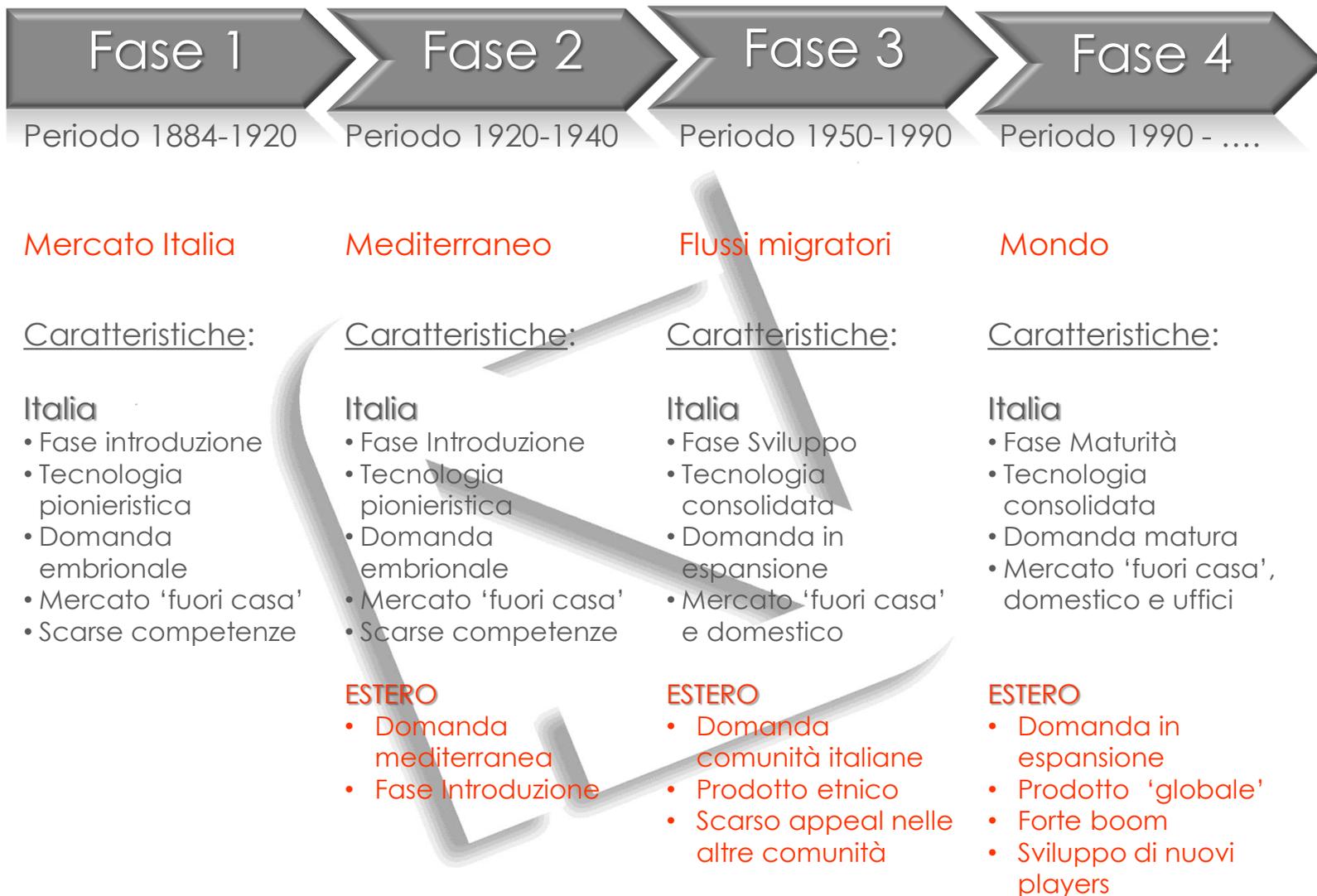
- Nasce in Italia (fine '800)
- E' divenuto un prodotto tipico della cultura italiana
- Gli italiani vanno orgogliosi del caffè espresso

All'estero

- Il caffè espresso inizia a diffondersi nei paesi mediterranei (periodo fra i 2 conflitti mondiali)
- Negli altri paesi arriva dopo la II GM
- Prodotto «ghetto» (etnico)
- Anni '90 diventa prodotto globale



Fasi di sviluppo





La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI[®]
espresso coffee machines

.... ma cosa si
intende per
**Caffè
Espresso?**



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI
espresso coffee machines

... per noi italiani il caffè
espresso è

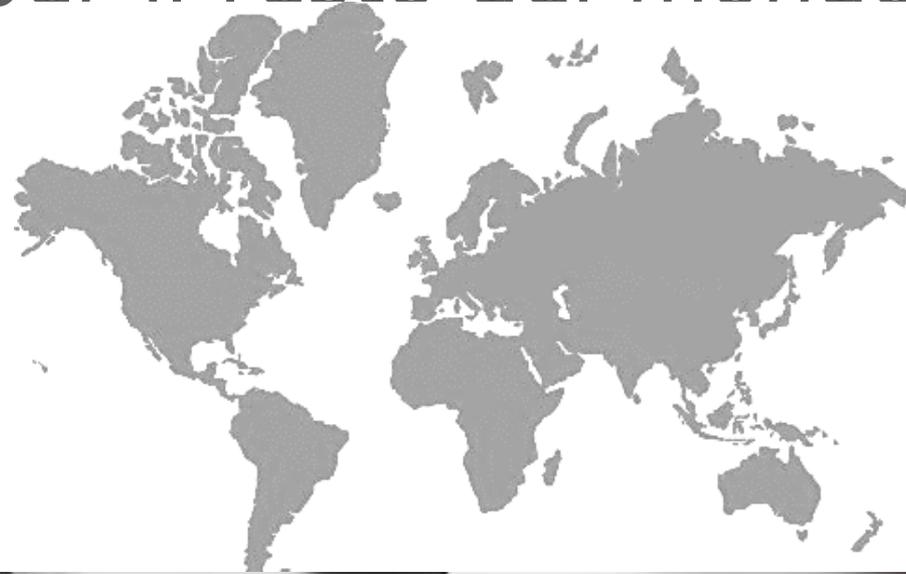




La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI[®]
espresso coffee machines

...e per il resto del mondo è ...

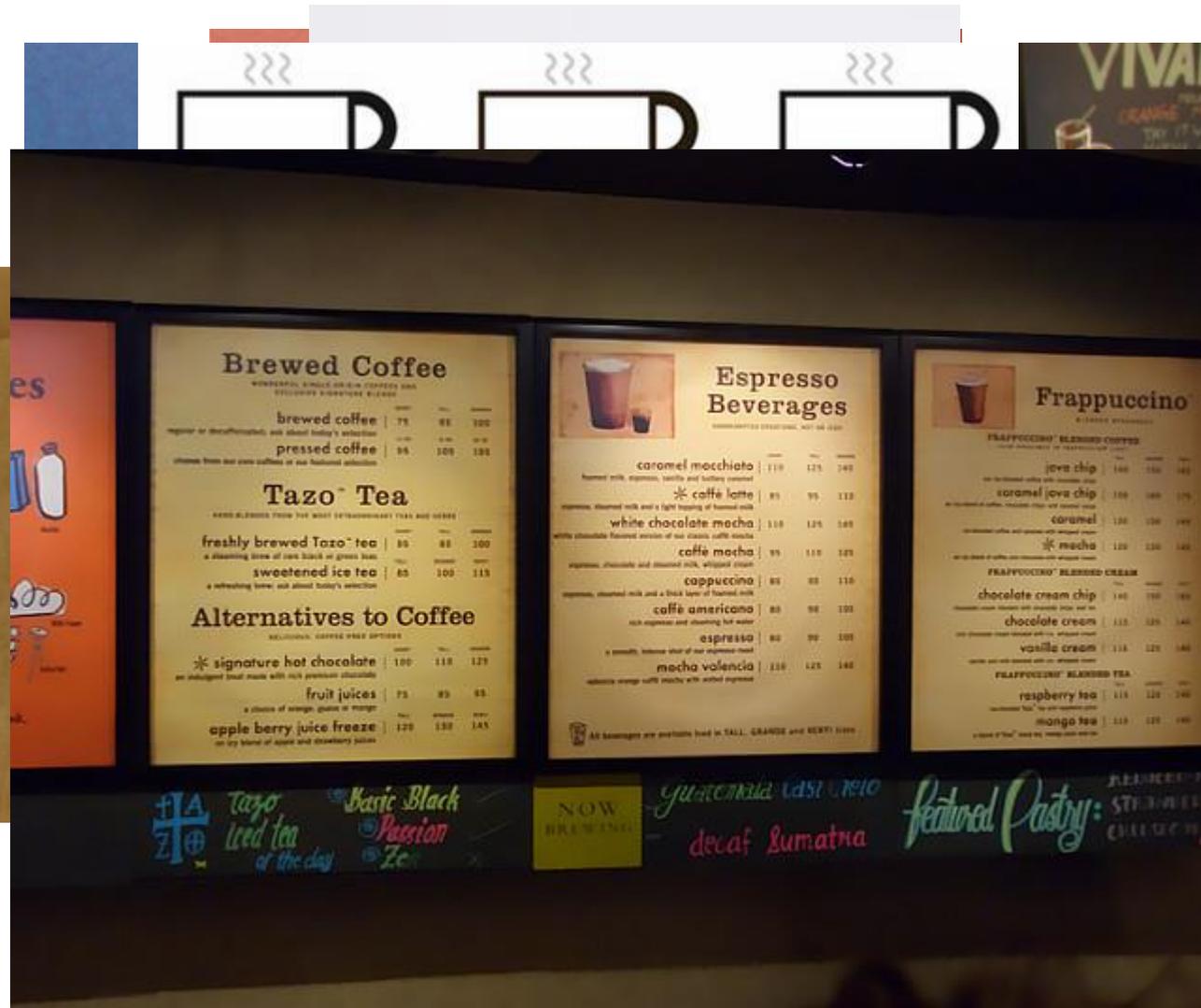




La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova **SIMONELLI**
espresso coffee machines

... o meglio





La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI
espresso coffee machines

... chi siamo

missione



Essere impegnati a promuovere l'eccellenza del caffè espresso nel mondo per permettere ai migliori baristi di esprimere tutto il loro talento. I nostri prodotti ed le nostre attività esprimono questo impegno che rinnoviamo ogni giorno.

visione



Abbiamo fondato la nostra identità sull'emozione suscitata da un buon caffè espresso. L'esperienza, la tecnologia, l'innovazione, il design sono i mezzi che impieghiamo per trasmetterla

Brands



Professional solutions

Easy use

Innovation technology



Victoria Arduino

since 1905

Unique design

Hand made

Long lasting value





La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova **SIMONELLI**
espresso coffee machines

Gamma nei due mercati

Fully Automatic



CAFFETTERIA
ITALIANA

TALENTO
espresso

Master

MicroBar[®]

Traditional



Aurelia
MADE IN ITALY

Appia
MADE IN ITALY

Appia
COMPACT

OSCAR
PROFESSIONAL



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI
espresso coffee machines

la collezione

Classica

Venus Bar



Chrome

Athena Leva



Brass

Athena Classic



Copper



ANNI DI ESPRESSO
Victorio Arduino



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI
espresso coffee machines

la collezione Moderna



Venus Century

Limited Edition

2005



Adonis

2008



i SERVIZI

Assistenza Tecnica

Un team di ingegneri qualificati è dedicato a seguire e supportare il network mondiale di assistenza tecnica

310 ggi l'anno sono spesi in assistenza tecnica esterna

Supporto Vendite

4.000 visite annue e 20 fiere nel mondo

Supporti Internet

Servizi 24h on-line; - Database immagini; - Trouble Shooting; - Manuale istruzioni in Pdf; - Informazioni prodotto; - Notiweb; - Coffee Information

Supporto Training

Corsi tecnici (Base, Esperto, Professionista)
Corsi su Uso attrezzature, caffè & cappuccino

Crescita del Brand

i brand sono sempre più conosciuti per le elevate
Qualità tecnico-funzionali ed estetiche



La vendita dei prodotti italiani all'estero



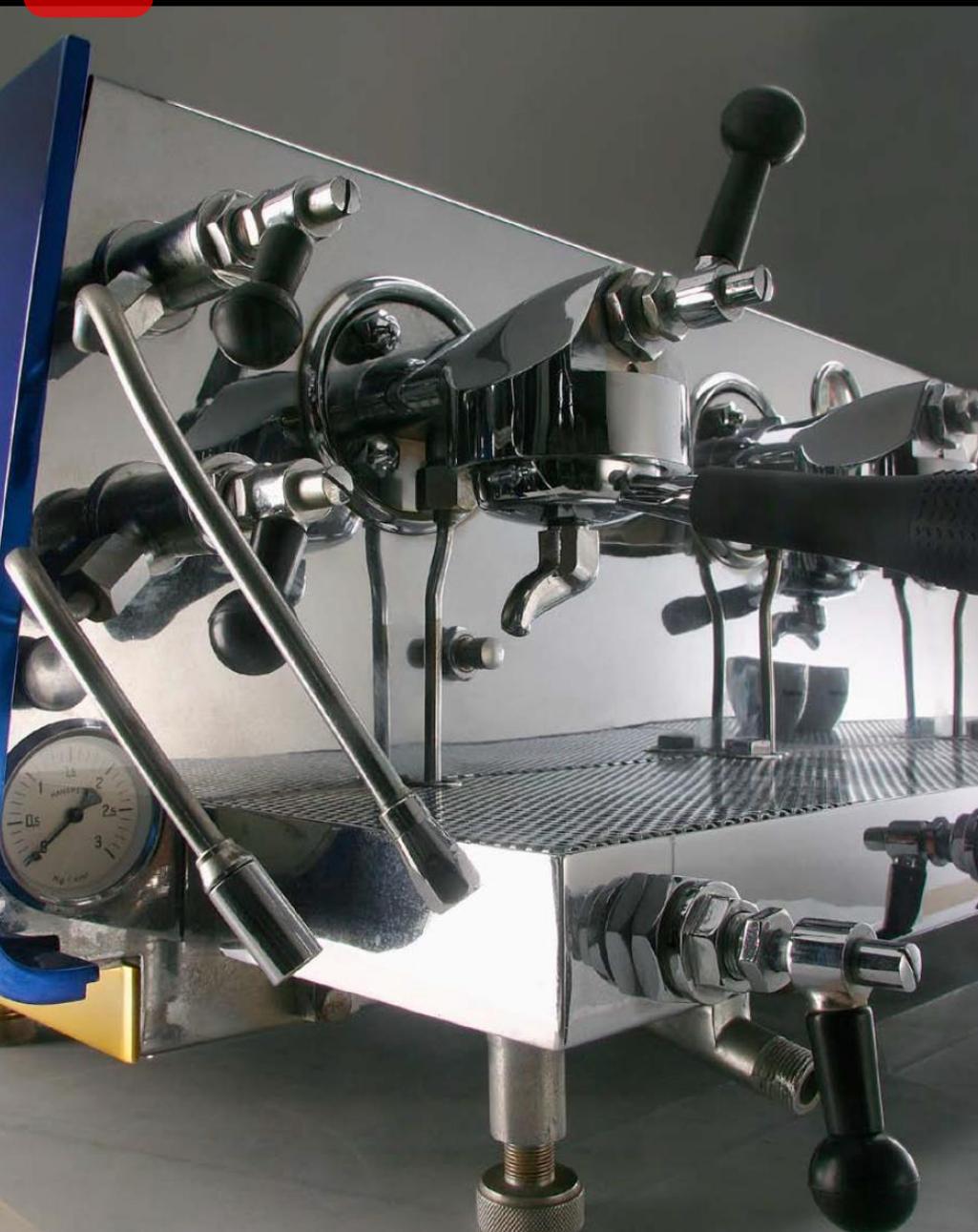
... la nostra collaborazione con il mondo scientifico

University	Department	Subject
 UNICAM UNIVERSITÀ DI CAMERINO	Informatics Department	Mathematic model of the percolation process of hot water in a solid body (Prof. Misici)
	Physics Department	Thermal Stability and heat transfer analysis for the idraulic circuit of an Espresso Coffee Machine (Prof. Conti)
 FACOLTA' AGRARIA UNIVERSITA' POLITECNICA delle MARCHE	Mathematic Department	Analysis of mathematic models for horizontal percolation through model porus (Prof. Piergallini)
 Centro Sperimentale Design	Nutrition Sciences	Analysis of the elements which characterizes the Cappuccino in a Superautomatic espresso coffee machine (Prof. Frega)
 UNIWERSYTET GDAŃSKI	Ergonomic Department	The study of the interaction between man-machine-environment in an espresso coffee machine. The ergonomic conditions (Prof. Pierlorenzi)
	Physics Department	Simulation of liquid percolation through model porus media: preliminary MD and DPD results (Prof. Rybicki)

1936

Mr Orlando Simonelli crea la sua prima macchina per caffè espresso





1950

Simonelli
introduce la
pompa¹ nelle
macchine per
caffè espresso

1 (Oleodynamic Pump)



1975

The Nuova
Simonelli
introduce le
prime
componenti
elettroniche



1985

The Nuova
Simonelli entra nel
mercato delle
superautomatiche



1993

The Nuova Simonelli apre
la US branch office



2001

The Nuova Simonelli

acquisisce

Victoria Arduino



2004

The Nuova Simonelli

Inaugura il nuovo
stabilimento produttivo di
20.000mq



2009-2011

La Aurelia diventa la
Macchina Ufficiale del
WBC



2012-2014

Nuova Simonelli si
conferma partner
ufficiale del WBC

facts

65 espresso machine's **models**

87% of sales are **export** driven

115 countries market
presence

21.000 units manufactured

Turnover **2012 +14%**





La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI[®]
espresso coffee machines



nel mondo



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI
espresso coffee machines

Un Network Mondiale di Servizio

-
- ALBANIA
 - ALGERIA
 - ARABIA SAUDITA
 - ARGENTINA
 - AUSTRALIA
 - AUSTRIA
 - AZERBAIJAN
 - BAHRAIN
 - BELGIO
 - BIELORUSSIA
 - BOLIVIA
 - BOSNIA
 - BRASILE
 - BULGARIA
 - CANADA
 - CILE
 - CINA
 - CYPRO
 - COLOMBIA
 - COSTA RICA
 - CROAZIA
 - CUBA
 - REPUBBLICA CECA
 - REPUBBLICA DOMINICANA
 - DANIMARCA
 - ECUADOR
 - EGITTO
 - EMIRATI ARABI
 - ESTONIA
 - ETIOPIA
 - FILIPPINE
 - FINLANDIA
 - FRANCIA
 - GEORGIA
 - GERMANIA
 - GIAPPONE
 - GIORDANIA
 - GRECIA
 - GUATEMALA
 - HONDURAS
 - INDIA
 - INDONESIA
 - IRLANDIA
 - ISLANDA
 - ISRAELE
 - ITALIA
 - KAZAKISTAN
 - KENIA

Dealer

Sole importer

Branch office



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova
SIMONELLI
espresso coffee machines

Un Network Mondiale di Servizio

-
- **KUWAIT**
 - **LETTONIA**
 - **LIBANO**
 - **LIBIA**
 - **LITUANIA**
 - **LUXEMBURGO**
 - **MACEDONIA**
 - **MALESIA**
 - **MALTA**
 - **MAROCCO**
 - **MESSICO**
 - **MONTENEGRO**
 - **NICARAGUA**
 - **NORVEGIA**
 - **NUOVA ZELANDA**
 - **OLANDA**
 - **PAKISTAN**
 - **PANAMA**
 - **PERU**
 - **POLONIA**
 - **PORTOGALLO**
 - **QUATAR**
 - **ROMANIA**
 - **RUSSIA**
 - **S. MARINO**
 - **REGNO UNITO**
 - **REPUBBLICA DI SERBIA**
 - **SINGAPORE**
 - **SIRIA**
 - **SLOVACCHIA**
 - **SLOVENIA**
 - **SPAGNA**
 - **STATI UNITI D'AMERICA**
 - **SUD AFRICA**
 - **SUD KOREA**
 - **SVEZIA**
 - **SVIZZERA**
 - **TAIWAN**
 - **THAILANDIA**
 - **TRINIDAD-TOBAGO**
 - **TUNISIA**
 - **TURCHIA**
 - **UCRAINA**
 - **UNGHERIA**
 - **VENEZUELA**
 - **VIETNAM**

Dealer

Sole importer

Branch office



La vendita dei prodotti italiani all'estero

nuova **SIMONELLI**
espresso coffee machines

... una Qualità certificata

Sicurezza
Elettrica



GERMAI



Sicurezza
Sanitaria



CECOSLOVACCHIA



CANADA



SANITATION
NSF/ANSI 4

INEI's
Certification



RoHS Compliant
Directive 2002/95/EC





Canali Distributivi

1. Canale Diretto
2. Canale Indiretto: Rivenditori
3. Canale Indiretto: Torrefattori



1. Canale Diretto

Struttura



- Canale distributivo più antico
- Il produttore offre servizio di assistenza tecnica
- L'avvento delle Catene di Coffee Shops ha dato nuovo impulso a questa tipologia di canale (problema dell'assistenza tecnica)



2. Canale Indiretto: Rivenditori

Struttura

Produttore

Rivenditore

Sub- Rivenditore

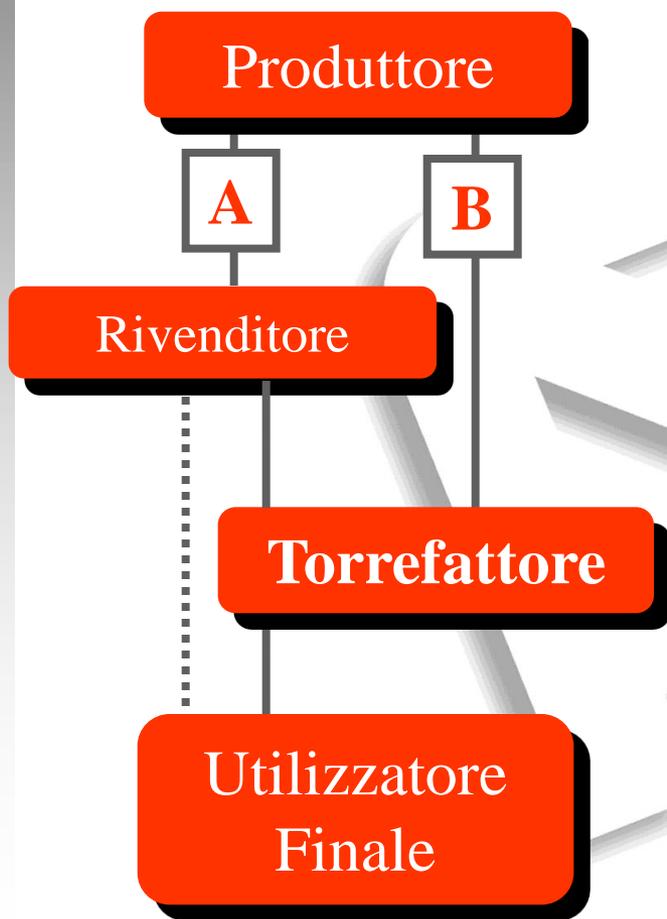
Utilizzatore
Finale

- Canale distributivo più diffuso
- Il servizio di assistenza tecnica è a carico del rivenditore
- Il produttore perde il controllo della variabile prezzo.
- La comunicazione è generalmente a carico dall'intermediario
- Il rivenditore ha una radicata conoscenza del mercato locale
- Il produttore sviluppa servizi per lo staff del rivenditore
- Forza contrattuale dipende da: notorietà del marchio del produttore e dalla competitività del rivenditore



Canale Indiretto: Torrefattori

Struttura



- Canale distributivo emergente
- Può assumere strutture diverse
- Spiccata conflittualità all'interno del canale
- La leadership del canale è del Torrefattore
- Il servizio di assistenza tecnica è a carico del rivenditore (caso "A") o del Torrefattore (caso "B")
- La competizione si basa essenzialmente sulla variabile prezzo.
- La notorietà del marchio perde rilevanza
- Il torrefattore ha generalmente un controllo stretto del mercato locale
- Il produttore sviluppa servizi per lo staff del rivenditore o del Torrefattore