

n° **OI**
LUGLIO
2022

folletto

MOMENTI
D'INCONTRO, IDEE,
PROSPETTIVE,
FLASH

30
ANNI
di **md'i**

**EDIZIONE
SPECIALE**

Benvenuto

**FOLLETTO
VR7s**



editoriale

LUCA CORSI

Un “Momenti d’Incontro” storico, che segna un nuovo Rinascimento

Questo che avete fra le mani è un numero davvero speciale, che ha due caratteristiche fondamentali: la prima è celebrativa, la seconda invece è la testimonianza di un momento storico non solo per noi, ma per il mondo intero.

Celebrativa, perché con questo numero festeggiamo un traguardo davvero importante: quello del 30° Anniversario di Momenti d’Incontro! Sono passati esattamente trent’anni da quando il notiziario aziendale si è trasformato in una vera e propria rivista, eppure Momenti d’Incontro ha mantenuto la freschezza e l’entusiasmo del primo numero e ha saputo rinnovarsi anno dopo anno nella sua missione di cronista e storico della vita e dei successi della nostra forza vendita. Momenti magici e ricordi bellissimi che a partire da pagina 35 potrete sfogliare per fare un tuffo nel passato e scoprire – o riscoprire – le tappe salienti della vita di tutti noi.

Ma questo numero è anche il testimone di un nuovo Rinascimento che coinvolge tutti: il ritorno alla normalità e la ripresa “live” di tutto il mondo degli eventi. Una rinascita iniziata davvero in grande stile, con il monumentale lancio a Fiera Roma del nostro nuovo Folletto VK7s, di cui troverete un resoconto

ricco di fotografie e di testimonianze a partire da pagina 19.

Finalmente, insomma, Momenti d’Incontro torna a essere il magazine che racconta i nostri momenti d’incontro veri, fisici, come i meeting di zona, le riunioni, i ritrovi al bar di recapito, i grandi eventi aziendali... Tutti momenti che abbiamo dovuto accantonare per lungo tempo e che finalmente torniamo a vivere, stringendoci la mano, sorridendoci apertamente senza mascherine, guardandoci negli occhi serenamente, senza né giustificati timori né paranoie.

Questo numero di Momenti d’Incontro, quindi, segna il ritorno a una normalità semplice, ma che per la nostra azienda significa vita, slancio, energia, motivazione e ottimismo! E il lancio del nostro nuovo Sistema di Pulizia senza filo a Roma è stato l’emblema di questo ritorno alle cose fatte in grande, perché è stato il più grande evento d’Italia dopo il Covid.

Ma la cosa più bella, è che questo Rinascimento così entusiasmante arriva alla vigilia del mese più importante per la nostra forza vendita: il mese di Settembre che quest’anno, con le ali della ripartenza e con il propellente del nuovo VK7s, volerà sempre più alto.

Roma
14 Aprile
2022



folletto

UN PASSO NEL FUTURO

Un nuovo passo nella Storia di una grande Azienda, **dove sono le Persone a fare la differenza!**

Anche tu puoi far parte di tutto questo: entra in Squadra con noi!



VORWERK

md'i sommario



06 Editoriale

JORGE LASHERAS
Un grande passo verso il **futuro**



08 Editoriale

BRANKO PETROVIC
Prodotto e **persone**: la nostra forza



11 Editoriale

DARIO ZANGRANDI
Un **investimento** per la forza vendita

13/17 Gli editoriali

I DIRETTORI TERRITORIALI
Antonio **Carrozzo**, Giuseppe **Macrì**,
Vittorio **Milici**, Daniele **Serrami**,
Gianluca **Toscano**



18 Nomine

NUOVO CAPO ZONA
per Leo

30 Lo spot

IL NUOVO FOLLETTO
protagonista in **televisione**

32 L'Italia parla di noi

SULLA STAMPA
con incredibili **risultati**

66 Club 50

NELLA SFIDA INTERNAZIONALE
sono 34 gli italiani in corsa

68 VIAN

TONDO E MALVONE protagonisti
alla Vorwerk International Award Night

74 Dalle zone



Nuovo prodotto

**LA RIVOLUZIONE
DEL FOLLETTO VK7s**
in un **lancio** hollywoodiano



Il compleanno

DA 30 ANNI

Momenti d'Incontro
sempre fedele a se stesso

Anno **XXX** - Luglio 2021
Pubblicazione a cura di
Eventi Vorwerk Italia

Direttore Responsabile
Luca Corsi

Coordinamento editoriale
Marino Pessina
Redazione
Marco Garavaglia
Miriam Giudici
Marika Giustizieri
Alessandra Mazzotti
Marco Parotti

Impaginazione e grafica
Eo Ipso, Legnano - MI

Foto
Archivio Folletto

Stampa
Arti Grafiche Nidasio, Assago - MI

Numero chiuso il 23/06/22

Registrazione Tribunale di Milano
n.231 del 20/07/1967.
Pubblicazione associata A.S.C.A.I.



È vietata la riproduzione anche
parziale di testi ed immagini.
Stampato su carta ecologica.

JORGE LASHERAS

Il Folletto VK7s è un grande passo verso il futuro. Ora facciamone altri!



Con il lancio del nuovo Sistema di Pulizia senza filo Folletto VK7s abbiamo fatto un gigantesco passo verso il futuro. Un passo che abbiamo voluto celebrare con un evento unico, monumentale, mai visto prima nella storia della

Folletto, su cui nutrivamo grandi aspettative di coinvolgimento, di entusiasmo e di orgoglio, da parte di tutte le quattromila persone Folletto che abbiamo riunito a Roma.

Ma sarò sincero: vi confesso che non mi sarei mai aspettato un successo così travolgente. Perché questo evento è riuscito a scatenare un tale entusiasmo che in appena una settimana siamo riusciti a formare tutta la forza vendita e contemporaneamente a immettere il Folletto VK7s sul mercato, presentandolo in tempi brevissimi ai nostri clienti.

Anche per questo, i primi risultati di vendita sono ancora più rosei delle previsioni: a maggio abbiamo registrato un incremento negli ordini di quasi il 30 per cento in più rispetto allo stesso periodo dello scorso

anno. È stato, insomma, un maggio da record, che sta continuando la sua corsa e che ci induce a prevedere un grande Settembre, in grado di superare addirittura il Settembre Stellare del 2021.

Naturalmente il merito non è soltanto del prodotto, ma anche, e vorrei dire soprattutto, delle nostre persone, che si sono lanciate con entusiasmo nell'attività e che si sono scambiate idee, suggerimenti e competenze per rendere le presentazioni più efficaci, grazie anche alla ritrovata possibilità di confronto a tu per tu, finalmente in presenza fisica dopo due anni di lockdown, attraverso l'incontro quotidiano con i capi vendita, i capi distretto e i capi zona. Sicuramente anche questo ha contribuito alla rapidità con cui il VK7s si sta imponendo sul mercato.

E allora, poiché il primo passo verso il futuro è andato così bene, è il momento iniziare a parlare anche dei prossimi step che ci attendono. Uno su tutti: rafforzare la nostra presenza ai campanelli, in modo che sia intensa, costante e capillare.

Per fare questo, dobbiamo incrementare i nostri sforzi sull'offerta professionale. L'obiettivo, ambizioso, che vogliamo raggiungere e per il quale l'Azienda vi darà tutto il sostegno di cui avete bisogno, è il traguardo dei 5.000 agenti in organico entro la fine del 2025.

È questo lo scopo del nostro ROAR: consolidare l'organico e incrementarlo sempre di più, mettendo a frutto un periodo storico che da questo punto di vista ci è molto favorevole.

Il mercato italiano degli aspirapolvere, infatti, negli ultimi due anni è cresciuto molto, anche perché la pandemia ha acceso l'interesse delle persone sulla qualità dell'igiene nelle proprie abitazioni. E questo ha creato molte opportunità, non soltanto dal punto di vista commerciale – perché più attenzione all'igiene significa più spinta alle vendite –, ma anche dal punto di vista delle occasioni di fare la nostra offerta professionale e di vederla concludersi con un successo. Oggi mi sento di dire, e penso che siate tutti d'accordo, che quella del consulente esperto in igiene domestica

«Il Folletto VK7s sta andando alla grande. Ora dobbiamo concretizzare i prossimi step che ci attendono. Uno su tutti: rendere la nostra presenza ai campanelli sempre più intensa, costante e capillare»

è una figura professionale che è cresciuta in termini di immagine e che è sempre più percepita come uno sbocco lavorativo sicuro, interessante e con ottime possibilità di carriera. Tutto ciò può spingere molte persone ad accogliere con favore la nostra offerta professionale, vuoi perché in cerca di un primo impiego, vuoi perché in cerca di una nuova occupazione più flessibile, più meritocratica e più appagante. Detto questo, abbiamo un ultimo step su cui lavorare. Quello che ci porterà a diventare veramente “una” Folletto!

Mi spiego meglio: la nostra attività si basa sull'esperienza e sul talento di ciascuna delle nostre persone. Un'esperienza che in ogni zona d'Italia viene declinata sulla base del vissuto di quel territorio, delle intuizioni dei suoi capi vendita, capi distretto e capi zona, della creatività dei suoi agenti e delle soluzioni peculiari in cui ogni gruppo ha trovato la propria personale chiave per il successo.

Adesso, allora, dobbiamo intensificare e sistematizzare lo scambio di informazioni, la condivisione, il confronto e il dialogo tra tutti noi, compenetrare tutte le esperienze individuali e tutte le chiavi di successo peculiari di ciascuna zona e fonderle, così, in un'esperienza collettiva, in un metodo comune che diventi il passe-partout per il successo di tutta la Folletto.

Uniti, tutti insieme, possiamo fare ancora di più ed essere sempre più orgogliosi di far parte di questa grande, unica e irripetibile Azienda.

L'importante è crederci sempre! Siamo il primo mercato e la prima forza vendita del mondo, ma abbiamo ali forti che possono farci volare ancora più in alto. Perché il nostro unico limite è il cielo!

Il FUTURO è nostro. Ed è adesso!

BRANKO PETROVIC

Un buon venditore deve essere rassicurante e affidabile, ma anche sorprendente. Sono queste le armi vincenti che per 84 anni hanno rafforzato, giorno dopo giorno, la nostra reputazione, come azienda e come forza vendita. Prodotti e venditori seri, credibili e corretti, ma anche capaci di stupire e di anticipare le esigenze e le necessità del mercato con innovazioni all'avanguardia e, spesso, assolutamente rivoluzionarie. Così come è indiscutibilmente rivoluzionario il



nuovo Sistema Folletto VK7s, che è il primo e l'unico aspirapolvere multifunzionale dell'era del senza filo! Da oggi, il Folletto VK7s è il nostro fiore all'occhiello, non soltanto perché è un prodotto moderno, tecnologico, solido e leggero al tempo stesso, ma soprattutto perché non esiste al mondo nulla di simile che possa farci concorrenza.

Vi ricordate com'è nato il nome Folletto? È nato negli anni Trenta, quando l'ingegnere della Vorwerk Engelbert Gorissen mostrò il primo modello di scopa elettrica alla sua segretaria, e lei esclamò stupefatta: "Ma questo è un vero e proprio Folletto"! Ecco, con il Folletto VK7s siamo tornati allo stupore di quei giorni. Non c'è cliente che possa trattenere un "wow" di sorpresa

vedendo per la prima volta il nostro nuovo gioiello. Oggi, quindi, abbiamo fra le mani un grandissimo vantaggio competitivo su chiunque altro: il prodotto del futuro è nostro, è qui adesso, e ci proietterà verso successi e riconoscimenti mai visti.

Ma il prodotto non è tutto per la nostra azienda. Le "3P" su cui si fonda la storia di Folletto sono, oltre al Prodotto, anche le Persone – cioè tutti voi – e le Presentazioni, ovvero quel processo metodico e quotidiano che inizia con il campanello (musica per le nostre orecchie), passa attraverso l'acquisizione e la dimostrazione e si conclude con una vendita, cioè con il massimo successo.

Il Folletto VK7s è, insomma, il nostro cavallo di troia per sorprendere i clienti e spalancarci le porte di casa degli italiani. Ma la conquista del mercato dipende soprattutto da voi e dall'impegno che metterete ogni giorno nell'attività porta-a-porta! Stiamo vivendo un momento irripetibile. E io conto sul vostro cuore, sulla vostra anima, sulla vostra passione e, lasciatemelo aggiungere, anche

«Oggi abbiamo fra le mani un grandissimo vantaggio competitivo su chiunque altro: il prodotto del futuro è nostro, è qui adesso, e ci proietterà verso successi e riconoscimenti mai visti»



Stefano Beloli, l'uomo dell'organico e delle persone

È con piacere che do il mio personale benvenuto a un nuovo capo zona, che rappresenta un tassello importante per la struttura di vendita che andiamo rafforzando ogni giorno e che sono certo lavorerà bene soprattutto in chiave di incremento dell'organico.

Sto parlando di STEFANO BELOLI, che da capo distretto di Mantova, zona Gemini, assume il ruolo di capo zona di Leo, culmine di una carriera in Folletto che dura da quasi 30 anni. Alla zona Leo, Beloli porterà tutta la sua esperienza, tutta la sua attenzione alle persone, ma anche la sua mai sopita "attitudine al campanello", che è il pilastro fondante del nostro metodo di lavoro.

Oggi, Beloli raccoglie la grande sfida del vestire la casacca di capo zona e va a guidare i leoni di Leo, per portare anche a loro i talenti che lo hanno reso fino a oggi un uomo di punta della nostra azienda: capacità di visione, grande attenzione per le persone e per la loro crescita personale e professionale, fiducia incrollabile nel metodo e dedizione totale all'incremento dell'organico, che è in assoluto il suo cavallo di battaglia.

Da Stefano Beloli, insomma, mi aspetto un grande lavoro di rafforzamento di tutti gli aspetti che fino a oggi hanno sempre reso Leo una stella luminosa del nostro firmamento. Ma sono convinto fin d'ora che darà tutto se stesso, con cuore, anima e passione, per portare le sue persone fin sulla vetta di tutte le classifiche, personali e di gruppo.

Branko Petrovic

sul vostro sudore, per fare la differenza.

La fatica e gli sforzi che fate ogni giorno – e che noi conosciamo e riconosciamo – sono la strada maestra per portare Folletto nelle case di tutti gli italiani, quelli che già ci conoscono e quelli che ci devono ancora scoprire.

Ripercorrete a mente la storia della nostra azienda e leggetevi le pagine che rievocano i 30 Anni di Momenti d'Incontro – che celebriamo proprio in questo numero –; scoprirete che c'è una sola cosa che da 84 anni non è mai cambiata in Folletto: il porta-a-porta.

Quest'anno, allora, abbiamo tutto, ma proprio tutto. Abbiamo il Prodotto, abbiamo le Persone e abbiamo le Presentazioni porta-a-porta. Nessuno ha tutto questo e nessuno, quindi, può farci concorrenza.

Metteteci tutto quello che avete dentro: il talento, la grinta, la voglia di emergere, la fantasia, l'amore per il vostro lavoro.

Metteteci cuore, anima, passione e sudore.

E realizzerete qualunque impresa! Io lo so. E lo sapete anche Voi!

Un grande investimento per un grande prodotto per una grande forza vendita

DARIO ZANGRANDI

Il Gruppo Vorwerk ha finalmente dato alla luce il Folletto VK7s, il primo Sistema Folletto senza filo, nonché l'unico Sistema di Pulizia al mondo a batteria, completo al tempo stesso di tutta quella gamma di accessori che ha reso Folletto leader indiscussa del mercato italiano dell'igiene domestica.

Una rivoluzione epocale per il nostro brand, figlia degli ingenti investimenti economici impiegati dall'azienda per dimostrarvi quanto tiene a ciascuno di voi e per dare nuovo impulso all'attività commerciale.



E – permettetemi – è di questo aspetto che vi voglio parlare nel mio editoriale. Un aspetto apparentemente lontano dalle dinamiche motivazionali che caratterizzano la comunicazione della nostra azienda, ma che ha indubbiamente il pregio di evidenziare il livello di fiducia, di attenzione, di gratitudine, di orgoglio e di considerazione massima che Vorwerk & Co. ha per la forza vendita italiana. Che sarà la prima a vendere il prodotto con gli altri Paesi a seguire nel corso dell'anno.

Abbiamo investito sul nuovo Folletto VK7s anni e anni di sviluppo e di ricerca, ricevendo i vostri input e dando seguito a tutte le migliorie umanamente e tecnicamente possibili: un lavoro incessante degli ingegneri di Wuppertal e di tutti i membri del team locale di lancio per darvi il meglio del meglio del meglio, perché è questo ciò che meritate: la più grande rivoluzione tecnologica nella storia di Folletto.

Il VK7s è questo, in estrema sintesi: l'apoteosi della tecnologia più all'avanguardia nel mondo degli aspirapolvere senza filo.

Ma abbiamo anche investito denaro ed energie in un grande evento di presentazione, pensato per

riunire tutti insieme, per la prima volta in un lancio, i quasi quattromila agenti nel nostro organico. Un investimento mai visto nella storia degli eventi Folletto, che dimostra quanto la Casa Madre tenga al benessere e al morale delle nostre persone in Italia.

Poteva bastare, ma non ci è bastato. Abbiamo deciso, infatti, di investire anche nella campagna pubblicitaria più imponente e massiccia che la Folletto abbia mai conosciuto nei suoi 84 anni di vita. Televisione e social, sono stati letteralmente inondati dagli spot del nostro Folletto VK7s.

È vero che abbiamo aumentato il prezzo – cosa che comunque ha una ricaduta positiva sulle provvigioni –, ma stiamo lavorando per mettere a vostra disposizione una migliorata formula rateale, che vi aiuti a chiudere gli ordini e che rassicuri i clienti mantenendo l'esborso mensile allo stesso livello (o in alcuni casi addirittura più basso) a cui sono stati abituati negli anni.

Tutto questo in tempi sicuramente non brevi ma necessari, a fronte di un progetto che – come sicuramente concorderete – supporta al meglio il futuro della Folletto.

Ora il VK7s è finalmente nelle vostre mani e l'azienda vi è vicina come non mai per supportarvi nella vostra attività e per renderla più semplice.

A voi non resta che andare e sbaragliare la concorrenza!

«Ora il rivoluzionario sistema di pulizia Folletto VK7s è finalmente nelle vostre mani. E l'azienda vi è vicina come non mai per supportarvi nella vostra attività e per renderla più semplice»

ANTONIO CARROZZO

Cavalchiamo l'onda dello tsunami VK7s



Per quanto possente possa essere uno tsunami, a un certo punto arresta la sua corsa e le acque si ritirano. In natura resta solo devastazione, ma la nostra onda è un'onda positiva, un'onda di crescita e di benessere, un'onda che permetterà a Folletto di continuare a essere l'incontrastato numero uno del mercato,

conosciuto e amato da tutte le famiglie italiane. Ora, dunque, non posso lasciarmi sfuggire l'occasione di lanciare un messaggio a tutti voi che mi state leggendo: "Cogliete l'attimo, approfittate del momento"! Il prodotto da solo non basta, perché per quanto unico e spettacolare, il nostro VK7s presto smetterà di essere la novità Folletto e diventerà semplicemente "il Folletto". E allora rimarrà quello che siamo stati capaci di costruire approfittando del momento.

Concentrate, quindi, le vostre energie sul processo di attività, migliorando la presenza, aumentando il numero di opportunità (parlo degli appuntamenti) e dandovi l'obiettivo di chiudere la giornata con almeno tre dimostrazioni all'attivo.

Quali vantaggi avrete? In sintesi, smetterete di essere dei venditori di aspirapolvere, perché diventerete professionisti della vendita: uomini e donne che si sanno gestire, che costruiscono il loro successo, la loro ricchezza, il loro futuro, grazie a maturità e senso di responsabilità. Ma soprattutto avrete la possibilità, più unica che rara, di poter sognare con la consapevolezza che quei sogni, con il vostro lavoro, si potranno realizzare!

Quando leggerete queste mie parole saremo alle porte del grande Settembre, avrò

già programmato con i miei formidabili capi zona – Abate, Caliò, Capizzi e Perricci – il fantastico risultato da raggiungere e superare. Quindi mi rivolgo a tutti gli insostituibili capi distretto, capi vendita, agenti e promotori: prendete la tavola da surf e surfate questa grande onda verso il successo!

Fatelo con il sorriso e con l'entusiasmo che solo i vincenti hanno... Insomma, date valore a voi stessi! In bocca al lupo e fuoco alle polveri!

Lo scorso 23 aprile 2022, lo tsunami VK7s ha travolto il mercato italiano e sarei poco sincero se dicessi che lo ha fatto in maniera inaspettata. Come prevedevamo, infatti, la concorrenza è stata spazzata via da una gigantesca onda di cambiamenti e di entusiasmo, sospinta da un'incisiva campagna pubblicitaria, ma soprattutto dalla nostra "unica", meravigliosa forza vendita.

GIUSEPPE MACRÌ

Facciamo crescere il futuro

“Stay tuned”, avevo scritto nell’ultimo numero di Momenti d’Incontro. “Restiamo collegati” per non perderci il filo del discorso. Ma adesso che ci ritroviamo su questo nuovo numero del nostro magazine, ecco, il filo non c’è più. A distanza di soli pochi mesi abbiamo perso il filo, ma non il discorso. Quello che ci siamo lasciati alle spalle è un filo lungo 84 anni che ci ha permesso di conquistare una fetta molto importante di mercato e di dare grande sicurezza alle nostre persone Folletto. Seguendo questo filo ritroviamo 84 anni di successi, dove, più dei numeri, parlano i fatti: il nostro prodotto non solo ha rivoluzionato il concetto di pulito, ma è entrato nella vita quotidiana dei nostri clienti a tal punto che ci chiamano per nome “Folletto”. Ho ancora i brividi ripensando all’entusiasmo che abbiamo vissuto nella presentazione del nuovo VK7s: ci hanno permesso di toccare il futuro con le mani, sentirlo, sperimentarlo e viverlo. Un entusiasmo che non si è esaurito, ma anzi, ha continuato a trasparire nei volti e nelle mani che ho incontrato nelle zone. Ora ne siamo pienamente consapevoli, abbiamo il miglior prodotto disponibile oggi sul mercato, un prodotto che ci farà volare al quale manca solamente una cosa: la parola. Spetta a noi dargli voce, cioè farlo conoscere, portarlo nelle case e dimostrarlo in continuazione. Spetta a noi l’essere testimoni del futuro. Anche senza filo il discorso continua, come continuerà la nostra strada ricca di successo. E proprio di successo voglio parlare ora: il successo del nostro Settembre. Un momento dai forti contrasti: è amato e odiato allo stesso momento, è emozionante nell’attesa, ma è estenuante da vivere. Il Settembre è la



partita in più, ma è anche la finale da giocare dopo un lunghissimo campionato. E lo sappiamo bene: le finali non si giocano, si vincono. Credo che il nostro Settembre possa essere paragonato a una casa: dove ritroviamo l’amore per la nostra famiglia e per quello che possiamo fare per lei; l’amore per le famiglie dei nostri clienti che possono sempre contare su di noi; l’amore della nostra azienda che ricambiamo con il grande sacrificio richiesto in quei giorni. Ma sono sacrifici che vengono ben compensati dai risultati perché il raggiungimento dell’obiettivo supera tutti gli sforzi fatti. Quindi, aumentiamo fin da ora i giri delle acquisizioni per farci trovare pronti con la potenza della nostra demo. Così trionferemo anche un questo Settembre. Amo il mio lavoro, amo la Folletto e ciascuno di voi tutti i giorni mi dà il motivo per continuare a farlo. Mi rendete orgoglioso. ... sempre forza Folletto.

VITTORIO MILICI

Il futuro è adesso. E siamo noi!

Oggi torniamo a essere a tutti gli effetti i numeri uno sul mercato. E lo dobbiamo a un prodotto veramente unico: l’espressione più alta e inarrivabile della moderna tecnologia al servizio dell’igiene domestica. Sto parlando del Folletto VK7s, che ha dato una svolta al nostro futuro non soltanto perché è un prodotto meraviglioso, ma anche per il significato metaforico che ha assunto l’evento di lancio: dopo due anni, finalmente, l’azienda ci ha riuniti tutti insieme, nella Capitale d’Italia, per dare un grande segnale di rinnovamento e di ripartenza, dimostrandoci l’attenzione, il riconoscimento e la fiducia che meritiamo. Io personalmente sono euforico per questo nuovo prodotto, ma ho constatato il medesimo entusiasmo da parte di ogni persona Folletto. E questa rinnovata vitalità mi dà la certezza che abbiamo davvero messo un piede nel futuro, con una potenza e un entusiasmo che ci spianeranno la strada verso il successo. Finalmente, poi, sono ripartiti gli Stargate, che ci hanno permesso di rigenerarci prima del grande appuntamento con il nostro Settembre. Finalmente ci incontreremo a Napoli, per la Top Italia e per la Convention Nazionale della Vendita, due appuntamenti fondamentali per riconoscere il talento e il valore dei nostri agenti, nel clima gioioso e coinvolgente cui eravamo abituati prima del Covid. E finalmente, festeggiamo anche il 30° Anniversario di Momenti d’Incontro, un’occasione epocale per rievocare tutte le tappe più significative della nostra storia. Insomma, il futuro della Folletto si presenta luminoso e lo stiamo già vivendo, oggi, nel presente.

Il Settembre, infatti, è il mese che da sempre ci regala un incremento della produzione pari come minimo al doppio, se non al triplo, quando non addirittura al quadruplo del risultato medio. Da qui in poi, insomma, possiamo solo crescere, fino ad abbattere il muro di qualsiasi record. Lo so io e lo sapete voi, perché oggi non ci manca nulla: abbiamo in mano tutte le carte per sbaragliare il mercato, dobbiamo soltanto concentrarci sui campanelli, applicando con passione il nostro metodo di lavoro, che si conferma da sempre il migliore in assoluto nel mondo. Ma ricordatevi che la vendita è soltanto l’obiettivo finale. Un finale che arriva come naturale conseguenza di ciò che siamo fin dall’inizio. Ecco perché dobbiamo concentrare gli sforzi prima di tutto sui fondamentali: su noi stessi, sui nostri valori, sul metodo, sull’attività e sull’azienda di cui vestiamo i colori, come una squadra. Anzi, come LA SQUADRA più forte del mondo: la squadra Folletto!



DANIELE SERRAMI

Un momento magico

Che promettente 2022, ragazzi! Il nuovo Folletto VK7s è appena arrivato, ma ha già dato un pieno di energia e di fiducia a tutta la forza vendita. E non poteva che essere così: è un Sistema di Pulizia perfetto, completo e innovativo, che “strapiace” a tutti. Insomma, è il prodotto che il mercato aspettava e desiderava ardentemente. E siamo soltanto noi ad avercelo!



Questo gioiello ci sta regalando un entusiasmo che ha tutto il sapore della rinascita: ogni giorno, infatti, tocco con mano la bella sensazione di essere tornati all'ottimismo e all'energia dell'“esordiente”: da un lato ci stiamo riaddestrando sul nuovo prodotto, ma dall'altro stiamo rinascendo in motivazione, euforia e passione, come se fossimo al primo giorno di una grandissima sfida.

In poche parole, stiamo vivendo un momento magico: campanelli, acquisizioni, dimostrazioni e vendite stanno crescendo senza fatica e con il sorriso sulle labbra. Che altro potremmo desiderare?

In più, dopo due anni di limitazioni, stanno ripartendo bene anche le manifestazioni fieristiche. Che sono il posto giusto al momento giusto, perché si sa che un nuovo prodotto dà sempre grande impulso alle vendite nelle fiere.

Dal punto di vista dell'organico, poi, il progetto ROAR ha preso un bell'abbrivio, specie in due zone: Eridanus, guidata da Marco Scarton, e Centaurus, guidata da Saleh Hussam, che tra gennaio e giugno hanno messo in cantiere tanti gruppi nuovi. Esattamente ciò che ci serve per costruire una squadra sempre più numerosa e motivata.

E a proposito di squadra, non dimentichiamo che anche la ripresa dei nostri “momenti d'incontro” in presenza (espressione scelta con cura in omaggio al 30° Anniversario del nostro magazine) è stata fondamentale per il morale dei nostri agenti, oggi più motivati che mai a conquistare un posto nell'Olimpo dei migliori.

Tutte queste premesse, insomma, si sono incastrate perfettamente per rialinearci con il budget, dopo un inizio un po' in sordina causato dalle tante persone che si sono dovute fermare ai box per aver contratto il Covid. Dal mese di marzo in poi, infatti, abbiamo iniziato a recuperare di buon passo e, con l'arrivo del VK7s, la corsa è diventata trionfale.

Ora ci aspetta la grande sfida del Settembre, che andremo ad affrontare con una, anzi due marce in più: rigenerati dallo Stargate e galvanizzati dal “senza filo”. E allora avanti così! Tutti insieme, a tutta forza! Vi aspetto alla Convention Nazionale della Vendita! Sul podio, ovviamente!



GIANLUCA TOSCANO

Partiamo dal VK7s per arrivare a un Settembre Spaziale

Sono trascorsi già due mesi dal cambiamento storico iniziato a Roma ad aprile: l'epico lancio di un prodotto innovativo, attesissimo e unico nel suo genere. Il Sistema Folletto VK7s senza filo. In questi due mesi lo abbiamo toccato con mano e abbiamo sperimentato in tutta la sua forza l'espressione di una grande azienda, che sa come concentrare tutte

le energie sulla sua principale risorsa: la Forza Vendita. E cioè Noi.

L'azienda, infatti, non ci ha semplicemente consegnato un nuovo prodotto, ma ha fatto in modo di celebrare l'avvenimento assieme a tutti noi, mostrando grande attenzione e rispetto per ciascun agente Folletto. Questo perché siamo un'azienda unica, diversa da qualsiasi altra, irripetibile e non replicabile, in cui le persone sono e saranno sempre al centro di tutti i pensieri e le strategie. Ora, quindi, sta soltanto a noi entrare nell'“era del senza filo”, senza perdere il filo conduttore del nostro successo, che è il metodo di lavoro. Sta a noi, cioè, approfittare delle infinite opportunità che l'azienda ci offre – il nuovo prodotto, la campagna pubblicitaria in televisione, le nuove valigie e tutto quello viene messo in campo ogni giorno per noi –, ricordando che nulla potrà mai sostituire il nostro metodo.

Dobbiamo partire da qui, dal metodo che abbiamo affinato in questi 84 anni di storia, per professionalizzarci sempre più, evolvendo verso una nuova forma: non più soltanto incaricati alla vendita, ma veri e propri consulenti qualificati, al servizio dei clienti.

A prescindere dal prodotto, infatti, il nostro ruolo deve diventare sempre più quello di offrire un valore aggiunto ai clienti, forti della nostra competenza in materia di igiene domestica e consapevoli di poter offrire a chiunque la soluzione a tutti i suoi problemi. Perché questa consulenza gratuita è il passe-partout per aprire qualsiasi porta e poi stupire con i nostri prodotti, che con l'avvento del VK7s non temono alcuna concorrenza. Le obiezioni cadranno, vedrete, appuntamenti, dimostrazioni e vendite verranno da sé. E Folletto diventerà sempre più appetibile anche in termini di offerta professionale.

Ma per cavalcare quest'onda fino al successo, dobbiamo crederci! Non soltanto nel prodotto, ma anche in noi stessi, nella nostra storia e nel nostro metodo.

Fra poco, non a caso, celebreremo i migliori con la Convention Nazionale della Vendita. Sarà un altro evento meraviglioso, che accenderà i riflettori sui più talentuosi interpreti di questo nuovo ruolo di consulenti e venditori. E sarà anche il preludio a un Settembre ancora più stellare di quello dello scorso anno.

Un Settembre spaziale!



DIAMO IL *benvenuto* A STEFANO BELOLI, nuovo capo zona di Leo

È venuto il momento di sognare più in grande

Prima di tutto desidero ringraziare il direttore territoriale Vittorio Milici, e con lui tutta l'azienda, per la fiducia che mi viene rinnovata con la nomina a capo zona di Leo.

Quando mi è stata comunicata la notizia, sono entrato in un vortice di emozioni, come dentro la centrifuga di una lavatrice. La sfida che raccolgo è entusiasmante e al contempo è una grande responsabilità, ma si tratta di una bellissima sensazione, che ha il sapore dolce della gratificazione. Sono arrivato a questo traguardo dopo quasi trent'anni di carriera e voglio ringraziare tutte le persone che ho incontrato sul mio cammino, perché da tutti ho raccolto qualcosa di positivo, non solo per me stesso, ma soprattutto per il gruppo.

Lascio quindi i leoni di Gemini sicuro che sotto la guida di Angelo Stefanini – che ringrazio per avermi arricchito professionalmente in questi anni – continueranno a fare bene. E mi accingo a guidare i leoni di Leo verso nuovi grandi successi, sempre con l'obiettivo primario di far star bene le persone. Infatti, il benessere delle persone, la gratificazione di lavorare in una grande azienda e il piacere di portare avanti i valori del nostro marchio vengono prima di qualsiasi altro obiettivo. Subito dopo, però, viene l'incremento dell'organico, per rendere Leo più competitiva e sognare ancora più in grande. Perché come ho sempre detto: "Se si sogna da soli, è solo un sogno. Se si sogna insieme, è la realtà che comincia".

Stefano Beloli

VITTORIO MILICI

Stefano Beloli è una persona magnifica, che da quasi 30 anni rappresenta una vera e propria colonna portante della nostra forza vendita.

Sposato con una donna simpaticissima e sempre sorridente, Odette, papà di due magnifici figli (Michele e Fabiola), Stefano è entrato in

Folletto da giovanissimo (nel 1993, a 22 anni), e oggi è un manager maturo sebbene ancora giovane, esperto, dinamico e animato da una grande voglia di fare bene per l'azienda. Nato professionalmente nel distretto di Bergamo2, ha scalato tutte le tappe della carriera di venditore: promotore nel 1993; agente dal 1994 al 2002; agente major; capo vendita; capo distretto di Bergamo2 nel 2012, poi di Brescia2 e infine di Mantova.

Nella sua carriera si è sempre distinto per la costanza, ma soprattutto per il grande impegno nel reclutamento: e infatti è sempre stato fra i capi distretto più attivi nell'Offerta Professionale, nella quale Stefano ha raggiunto l'eccellenza, sia per la costanza sia per il volume di inserimenti.

Grande comunicatore, versatile e molto portato per le pubbliche relazioni, fa parte del suo dna mettersi sempre a disposizione dell'azienda con grande generosità, un fortissimo attaccamento ai colori della Folletto e un'eccellente propensione al cambiamento e alle nuove sfide. Anche da capo distretto, infatti, non ha mai perso il vizio di suonare i campanelli ed è sempre stato molto attento alla crescita dei suoi agenti, che sostiene ogni giorno con empatia, presenza e amicizia.

E così, oggi, dai "Leoni di Gemini", passa ai "Leoni-Leoni, Leoni Veri", e assume il ruolo di capo zona Leo.

Benvenuto Stefano, ti auguriamo di fare bene e di portare Leo in vetta. Hai tutti i numeri per farlo e anche un pizzico di predisposizione in più: prova ne è la tua grande passione per la montagna e per l'escursionismo.

Raggiungere la vetta, evidentemente, è sempre stato per te un obiettivo da ottenere a tutti i costi! Continua così!

Lancio prodotto

FOLLETTO VK7s: si apre una nuova era





Una vera rivoluzione

JORGE LASHERAS

Direttore generale
Vorwerk Italia

«L'Italia ha avuto il privilegio di essere la prima nazione al mondo di tutto il Gruppo Vorwerk a presentare sul mercato il nuovo VK7s. Un primato ampiamente meritato, perché Folletto è la numero uno nel mondo Vorwerk ed è la numero uno in Italia. Ottantaquattro anni di leadership indiscussa che con l'arrivo di questo rivoluzionario prodotto conquisterà fasce di mercato ancora più ampie».

UN PASSO NEL future: arriva il FOLLETTO VK7s

Una sala immensa, con duemila posti a sedere; un palco lungo come un campo da calcio che rappresenta una strada cittadina, su cui campeggia un grande murales. In sottofondo, un gruppo di musicisti da strada sta suonando famose canzoni Anni 70. E intanto, gli agenti Folletto prendono posto, per assistere a un entusiasmante spettacolo che culminerà con la rivelazione dell'ultimo nato in casa Vorwerk, un prodotto straordinariamente rivoluzionario: il

Folletto VK7s, il primo, vero e unico Sistema Folletto senza filo. Si presentava così, il 14 aprile scorso, il Padiglione 1 della Fiera di Roma, ovvero il teatro che ha fatto da cornice al lancio del nostro prodotto più all'avanguardia, l'attesa rivoluzione nel mondo delle scope elettriche, presentata in anteprima per il mercato italiano dai vertici di Vorwerk Italia e dallo chief sales officer and speakers of the Board Home Division Thermomix & Kobold, Michael Tziallas.

Il più grande evento d'Italia per il più grande aspirapolvere del mondo

“Un passo verso il futuro” è stato il maestoso kickoff di prodotto che ha saputo combinare il lancio del più grande aspirapolvere del mondo, con il più grande evento live d'Italia, o forse addirittura d'Europa, dopo il Covid-19. Quattro in tutto i padiglioni mono planari di Fiera Roma impiegati (uno per l'accoglienza del pubblico, uno per lo show e due per le successive prove prodotto), una superficie complessiva di 38.000 metri quadrati al coperto, 800 metri di passerella tra i padiglioni, 27 camerini-uffici, 75 postazioni di prove prodotto, 6 chilometri di americana, 1.000

chilowatt di potenza, 30 tonnellate di materiali d'allestimento (che hanno riempito 20 bilici); uno staff di oltre 200 persone tra hostess (312), camerieri (202), autisti (85), corpo di ballo (45), tecnici audio-video (180) e 2.000 posti a sedere per ogni turno.

Il tutto per un vero e proprio show che, in anteprima mondiale per l'Italia, ha presentato a quasi quattromila incaricati alla vendita del nostro Paese il nuovo aspirapolvere senza filo di casa Vorwerk: il Folletto VK7s, un'avveniristica scopa elettrica, unica nel suo genere e corredata da una gamma di accessori per la pulizia della casa completa e polivalente.

Non soltanto un lancio di prodotto

Come consuetudine per gli eventi Folletto, “Un passo verso il futuro” non è stato soltanto l'evento di lancio del Folletto VK7s, ma anche l'occasione per mescolare sapientemente spettacolo, momenti informativi e anticipazioni delle novità attese nei prossimi mesi in casa Vorwerk Italia.

Ma procediamo con ordine. Non appena gli agenti Folletto hanno preso posto in sala, un corpo di ballo in abiti Anni 70 ha percorso la platea per raggiungere il palco, animando freneticamente la strada con una danza indiana sulle note dei Village People.



Sexy e avveniristico

BRANKO PETROVIC

Direttore vendite Folletto

«Questo prodotto stravolgerà il mercato, ma non è il nostro unico punto di forza, perché come dico sempre il segreto del nostro successo si basa su “3P”: il Prodotto, oggi avveniristico, ma anche la Presentazione, ovvero il nostro tradizionale metodo di lavoro, e soprattutto le Persone, la “P” più importante della Folletto. Il Folletto VK7s, quindi, è uno strumento rivoluzionario, che solo nelle mani delle persone Folletto riuscirà a darci una forza mai avuta prima».



Semplicemente unico
ANTONIO CAROZZO
Direttore territoriale

«L'entusiasmo per il Folletto VK7s è a mille! Le nostre persone sono positive al cento per cento, sono cariche, convinte e molto motivate a portare avanti più che mai la vendita di questo nuovo prodotto, veramente unico. Non aspettavamo altro per lanciarcì alla carica del mercato!».



Campione del futuro
GIUSEPPE MACRÌ
Direttore territoriale

«Il Folletto VK7s ha scatenato una grande energia e una grande voglia di toccarlo con mano, di provarlo, di conoscerlo in ogni dettaglio. È stato accolto da un'ovazione degna di un Campione. E se la merita tutta, perché è il nostro Campione del futuro! Vedo tanta voglia di poterlo finalmente vendere e sono certo che questo entusiasmo contagierà anche i nostri clienti».

Le luci hanno assunto il familiare colore verde del nostro brand, lo sfondo si è animato e Umberto Tozzi è apparso sulla scena, per un concerto live di benvenuto a tutte le persone Folletto.

Al termine della performance, il direttore generale di Vorwerk Italia, Jorge Lasheras, e il direttore commerciale di Folletto, Branko Petrovic, hanno raggiunto Tozzi percorrendo il palco a bordo della storica Fiat 600 Multipla della Folletto, simbolo biancoverde delle migliaia di chilometri di strada macinati ogni anno dai nostri inarrestabili venditori. Un'entrata trionfale, sottolineata dalle note della celebre "Gloria", che dopo i rituali ringraziamenti a Umberto Tozzi ha dato il via all'evento vero e proprio (a proposito, lo sapevate che prima di sfondare nel mondo della musica,

Umberto Tozzi ha tentato la carriera di agente Folletto? È davvero così: lo abbiamo scoperto a Roma, dalla sua viva voce).

La forza del nostro brand siete voi: le persone Folletto

Salutato Tozzi – che si è allontanato a bordo della Fiat 600 Multipla Folletto, insieme a Branko Petrovic –, Jorge Lasheras ha brevemente ripercorso i successi di questi ultimi 84 anni di storia Folletto. Successi che sono stati assicurati non soltanto dall'innovazione tecnologica e dalla qualità dei prodotti Vorwerk, ma soprattutto dalla determinazione, dall'abnegazione e dal talento delle

persone Folletto, migliaia di donne e uomini che in questo lungo percorso hanno decretato il successo mondiale del porta-a-porta made in Italy e che sono diventati volti familiari e rassicuranti per oltre un terzo delle famiglie italiane.

E proprio per celebrare voi, le persone Folletto, lo schermo alle spalle di Jorge Lasheras ha preso vita e ha animato una mappa dell'Italia che come un mosaico si è composta di tutti i volti più rappresentativi della forza vendita Folletto, dal direttore commerciale ai direttori territoriali, dai capi zona a tutti i capi distretto d'Italia, fino a tappezzare lo stivale dei volti delle nostre persone. Un fotomosaico in tutto e per tutto simile a quello di un'altra grande sorpresa della giornata: la pagina del Corriere della Sera, omaggio a tutti gli agenti Folletto della nostra formidabile Italia.

Folletto Italia, caput mundi

Per sottolineare il ruolo centrale del nostro Paese nelle strategie del Gruppo Vorwerk, erano presenti in sala diverse personalità internazionali, liete di assistere al lancio del VK7s in anteprima mondiale proprio a Roma: (in ordine alfabetico) Ignazio Fernandez-Simal, general manager della Spagna; Wiebke Friedrich, general manager dell'Austria; Sandro Jossien, general manager della Svizzera; Alessandro Martinez, general manager di Regno Unito e Irlanda; Céline Monnier, general manager della Francia e Jan Pets, general manager della Repubblica Ceca. Infine, per completare il ricco parterre internazionale, figuravano in sala



L'eccellenza presente e futura
VITTORIO MILICI
Direttore territoriale

«Oggi nei miei agenti ho visto un entusiasmo veramente unico, li ho visti letteralmente innamorati, trepidanti per l'attesa di toccare con mano il nuovo Folletto VK7s e lanciarsi con passione nella vendita. Il Folletto VK7s è l'eccellenza di oggi e di domani, ed è così pratico e intuitivo che ha permesso alle nostre persone di dimostrarlo appena preso in mano, pur non avendo ancora ricevuto l'addestramento».



Un prodotto insostituibile
DANIELE SERRAMI
Direttore territoriale

«I nostri agenti hanno percepito subito di avere tra le mani quello che hanno sempre desiderato. Un prodotto insostituibile, inarrivabile, unico. Il Folletto VK7s, infatti, è leggero e maneggevole, non ha il filo, ma soprattutto non rinuncia all'elemento distintivo che da sempre ci contraddistingue: le performance più strabilianti del mercato».





Un'esclusiva Folletto

GIANLUCA TOSCANO
Direttore territoriale

«La nostra è un'azienda che trasmette emozioni, ma oggi le emozioni forti le ho ricevute dagli agenti Folletto. Nei loro sguardi ho letto felicità e soprattutto una sicurezza immediata: quella di avere fra le mani un prodotto esclusivo, che abbiamo soltanto noi in tutto il mondo! Insomma, il Folletto VK7s ha fatto immediatamente innamorare tutti noi e farà innamorare tutti gli italiani».

anche Thomas Rodemann, membro del Consiglio Esecutivo – che è salito sul palco per un breve discorso di apprezzamento e incoraggiamento della nostra forza vendita –, e in video messaggio, Thomas Stoffmehl, speaker of the Executive Board of Vorwerk Group. Nel suo breve intervento, Stoffmehl ha ringraziato le persone Folletto – non soltanto a nome del Management Team del Gruppo Vorwerk, ma anche della Famiglia e di tutti gli azionisti –, per l'incredibile dedizione che ogni agente

mette nel proprio lavoro, unica garanzia del successo di Vorwerk Italia. Ma la figura chiave del Gruppo, che non poteva assolutamente mancare a questo epocale lancio di prodotto, è stato lo chief sales officer and speakers of the Board Home Division Thermomix & Kobold, Michael Tziallas, che nel suo intenso e appassionato discorso non soltanto ha rivendicato con forza la qualità superiore degli apparecchi targati Vorwerk, ma ha anche e soprattutto ribadito l'ammirazione e l'orgoglio che tutto il Gruppo ha per l'insuperabile e induplicabile porta-a-porta che caratterizza i successi di vendita del mercato italiano. Un discorso sincero, fatto con il cuore, che ha infiammato il pubblico e si è concluso con un interminabile applauso.



Unico e innovativo

STEFANO BELOLI
Capo zona Leo

«Quest'anno l'azienda sta dando corpo a tanti progetti, che ci porteranno nel futuro con una marcia in più. Folletto è un'azienda che sa stupirci e motivarci al massimo. E con il nuovo Folletto VK7s, così unico e innovativo, lo ha dimostrato una volta di più. Per questo sono certo che il futuro ci sta per riservare qualcosa di favoloso e inimmaginabile».



Si apre una nuova pagina della storia Folletto

Al termine della parentesi internazionale, il palco ha cambiato improvvisamente scenografia e si è trasformato in un bar di recapito. Al tavolino, per il tradizionale

resoconto di fine giornata, quattro agenti Folletto (impersonati, nel ruolo di se stessi, da Laura Cancemi, Antonella



Una sola parola: perfezione

MICHELA CARISTIA
Head of marketing Vorwerk Folletto

«La campagna televisiva che abbiamo inaugurato quest'anno è un'iniziativa eccezionale che non poteva mancare in occasione di un evento rivoluzionario e potente come l'arrivo sul mercato del nostro nuovo Folletto VK7s. Con questo spot celebriamo, quindi, il DNA della Folletto: potenza, innovazione e capacità di riscrivere prepotentemente le regole dell'igiene domestica. In pratica, la perfezione assoluta».

Lucci, Enrico Gaeta e Alessandro Garzone) commentavano la dura giornata di attività. Incalzati da un Branko Petrovic negli inconsueti panni di "capo vendita", i quattro hanno iniziato a snocciolare alcune delle obiezioni più classiche dei nostri clienti: "il Folletto è troppo pesante", "senza filo è un aspirapolvere scomodo", "è poco maneggevole per chi deve fare le scale",



A bocca aperta

MARCO VINICIO
Capo zona Lynx

«Folletto ci ha sempre abituato al top, ma questa volta, con il Folletto VK7s, ci troviamo davanti a un'innovazione epocale che ci avvicina davvero alla perfezione e che lascerà tutti a bocca aperta. Abbiamo tra le mani, insomma, tutto ciò che abbiamo sempre chiesto e sperato. Oggi, insomma, siamo davvero nella condizione ideale per lavorare al meglio e conquistare il mercato».



“potrebbe essere più smart: potrebbe avere un'app”... «Niente paura – ha concluso Branko Petrovic –, vedrete che presto, anzi prestissimo, avremo la soluzione per tutti questi ostacoli! Sto per presentarvi una novità che ci spalancherà tutte le porte d'Italia!». Ma a questo punto, è accaduto l'impensabile. Proprio mentre la scenografia stava riprendendo vita, in un crescendo di luci e musiche, un improvviso blackout ha fatto sprofondare la sala nel buio! “È andata via la corrente!” Nonostante l'interruzione di energia, tuttavia, un suono familiare ha rotto il silenzio: il rombo tipico e rassicurante di un motore Folletto. Ma com'è stato possibile, se non c'era più corrente sul palco? È a questo punto che, nel buio più completo, sotto lo sguardo stupefatto di Jorge Lasheras e Branko Petrovic, illuminati appena dalla flebile luce di uno smartphone, la scenografia si è aperta come un sipario, e fra gli sbuffi di un denso fumo è apparso LUI, l'ospite d'onore della giornata: un gigantesco Folletto VK7s... senza filo!



Geniale

DANIELE VIVENZI,
Head of Folletto care

«Per un prodotto geniale come il Folletto VK7s non potevamo non rivoluzionare anche le valigie. Eccole allora più piccole del 20 per cento, migliorate nella trasportabilità, più bilanciate, pratiche da utilizzare nella dimostrazione, dotate di porte USB, ma anche belle da vedere, eleganti, realizzate con un tessuto pregiato, idrorepellente e marchiato con il nostro logo Folletto. Ma volevamo andare anche oltre, così abbiamo lavorato molto sulla demo, che susciterà sicuramente nei clienti un "effetto wow" molto vantaggioso per i nostri agenti».



Fantastico e completo

DARIO ABATE
Capo zona Saturno

«Aspettavamo da tempo un prodotto all'avanguardia, capace di rivoluzionare il mercato. E questo nuovo Folletto VK7s esprime al meglio tutte queste caratteristiche. Prodotto, pubblicità, valigie nuove, abbiamo veramente una gamma di strumenti fantastica e completa, che ci farà dare il meglio sul campo».

È nato il Folletto VK7s, l'aspirapolvere definitivo

«Ecco il prodotto che ci porta nel futuro», ha esclamato entusiasta Jorge Lasheras. Il Folletto VK7s, il primo Sistema Folletto completamente senza filo, è finalmente realtà. Una realtà destinata a rivoluzionare il mercato italiano degli aspirapolvere e a garantire alla nostra azienda una totale supremazia sulla concorrenza.

Accompagnato da Branko Petrovic e dai nostri cinque direttori territoriali, che ne hanno illustrate una per una tutte le novità, il nuovissimo Folletto VK7s ha fatto il suo ingresso sul palco, compreso di tutti i suoi accessori:

- l'HD7s, che grazie al suo design innovativo e allo snodo girevole è

perfetta per raggiungere con facilità gli angoli nascosti e difficili, con un design innovativo e smart;

- la nuova batteria, che ha il migliore ciclo di vita del mercato (una vita utile di 800 cicli di carica completi), il tempo di ricarica più basso del mercato (2 ore) e la massima resa fino all'ultimo secondo di utilizzo;
- l'EB7s, ancora più comodo e semplice da assemblare, che riconosce le superfici in modo automatico e si adatta al tipo di pavimento per una pulizia approfondita e duratura, grazie anche a una app che consente all'utente di impostare il proprio settaggio personalizzato fino a 6 superfici differenti;
- la SP7s, che consente di lavare e aspirare in un solo passaggio, risparmiando soldi, tempo ed energia, grazie anche a una nuova piastra con un sistema di umidificazione più

uniforme, efficiente e semplice da installare,

- l'innovativo manico del VK7s, realizzato in fibra di carbonio riciclata, che contribuisce non poco a ridurre il peso di tutto il sistema;
- i nuovi Sacchetti Filtro, prodotti con l'80% di materiali riciclati;
- il PB7s, già pronto all'uso per garantisce un risultato di igiene ancora più profonda e duratura per materassi e imbottiti;
- il Filtrello, con la sua nuova apertura a soffiato, che permette di ottimizzare il contenimento della polvere e di utilizzare lo spazio utile fino all'ultimo millimetro;
- l'MPA, ovvero il Modulo Pulizia Aerea, che grazie alla maneggevolezza e al peso ridotto del nuovo sistema VK7s rende sbalorditivamente semplici le pulizie di pareti e soffitti.

Insomma, un prodotto nuovo, innovativo, unico sul mercato. Un passo nel futuro che coniuga la grande tradizione Folletto con la capacità tecnologica del brand Vorwerk di innovare e innovarsi anno dopo anno, grazie a un'incessante lavoro di ricerca e sviluppo. E così, il futuro degli aspirapolvere inizia oggi, con un prodotto "definitivo", il Folletto VK7s: la tecnologia più all'avanguardia unita all'affidabilità e alla qualità che da sempre – da quasi un secolo e mezzo – caratterizza il Gruppo.

Nuovo prodotto, nuove valigie

“Qual è la cosa più pesante del vostro lavoro?», ha chiesto al pubblico Branko Petrovic,



Al passo con i tempi

STEFANO SANTINI
Capo zona Lyra

«Ho visto il lancio di prodotto più emozionante da quando sono in questa azienda. Grazie al Folletto VK7s, ci troviamo tra le mani un apparecchio assolutamente innovativo, al passo con i tempi e allo stesso momento molto performante. Una grande novità che, unita alla tradizionale qualità Folletto, ci fa scendere in campo con un entusiasmo incredibile».



Il prodotto che non c'era

LUCA CORSI
Responsabile eventi
Vorwerk Italia

«Per lanciare un prodotto così strabiliante come il Folletto VK7s, non potevamo che organizzare un evento altrettanto strabiliante. E così, per presentare "il prodotto che non c'era", abbiamo dato vita a un evento "che non c'era più da tempo". Il lancio del VK7s, infatti, è stato il primo evento di queste dimensioni dopo il Covid. Un modo di più per rispecchiare il dna della Folletto anche nei nostri momenti d'incontro: essere sempre i primi».





Proiettiamoci nel futuro

ALESSANDRA CATTANEO
Head of communication
Vorwerk Italia

«Abbiamo fortemente voluto proiettarci nel futuro accompagnando il lancio del nuovo Folletto VK7s con una campagna pubblicitaria sul Corriere della Sera che mostrasse a tutti gli italiani i volti della nostra fantastica forza vendita. “Entra in squadra anche tu” è il grande messaggio che abbiamo lanciato e siamo sicuri che tante persone avranno la voglia e il desiderio di entrare a far parte della grande squadra Folletto».



Straordinariamente emozionante

SALVATORE CALIÒ
Capo zona Aquila

«Per l'ennesima volta, scoprendo il nuovo Folletto VK7s, ho capito la grandiosità della nostra azienda. Un prodotto eccezionale, straordinariamente emozionante, presentato nel corso di una giornata dedicata con il cuore alla nostra forza vendita. Un bel momento di condivisione, insomma, che ci ha visti riuniti tutti insieme per ricevere la giunta spinta motivazionale».

cambiando apparentemente discorso e invitando sul palco l'head of Folletto care, Daniele Vivenzi, accompagnato dai cinque direttori territoriali. Domanda retorica, per nulla fuori tema però. Il benvenuto al nuovo Folletto, infatti, non poteva che coincidere con l'addio alle vecchie valigie adottate finora. Vuoi perché il VK7s è più leggero e compatto di tutti i suoi predecessori, vuoi perché un lancio di prodotto così epocale meritava il completo rinnovamento

di tutto il campionario, va da sé che anche le nostre valigie hanno subito un profondo e completo restyling che le ha rese più piccole, più maneggevoli, più pratiche e perfino più eleganti e dotate di due porte USB per ricaricare il cellulare o altri accessori. Insomma, in una parola: più sexy!

C'è chi aspira alla perfezione, e chi la crea!

Poteva finire qui? Ovviamente no! Dato l'addio alle vecchie valigie, cantando tutti insieme “Ciao ciao” – quanto mai azzeccato tormentone de La Rappresentante di Lista –, è salita sul palco la head of marketing di Folletto Michela Caristia, per presentare l'ultima, formidabile novità di questa indimenticabile giornata: gli spot della campagna



Avveniristico, ma semplice

ROCCO FUSCO
Capo zona Dorado

«Lavoro in Folletto da 43 anni e di lanci di prodotto ne ho visti veramente tanti, ma la presentazione del nuovo Folletto VK7s è qualcosa di assolutamente fantastico, formidabile. Un passo avanti agli altri, che ci proietta nel mercato del senza filo con un prodotto unico, che nessuno potrà contrastare. Avveniristico, da un lato, ma allo stesso tempo semplice, funzionale e pratico. Impossibile fare meglio».



Un prodotto che spacca

MARCO PAPA
Head of program & project
portfolio manager
Vorwerk Italia

«Gli ingegneri tedeschi ci avevano consegnato qualcosa che era già praticamente perfetto, quindi non è stato facile imprimergli un ulteriore valore aggiunto. Ma grazie all'ingegno e alla passione del nostro team abbiamo trasformato quello che era già una pepita d'oro, in un bellissimo gioiello da consegnare alla forza vendita. Un prodotto che, come dicono i giovani, spacca davvero».

televisiva del nuovo Folletto VK7s, che dal 24 aprile sono entrati nei salotti di tutte le famiglie italiane per “scaldare i campanelli”, creare l'attesa della visita di un agente Folletto e stimolare direttamente le richieste di dimostrazione.

“C'è chi aspira alla perfezione e chi la crea”: questo lo slogan di ben tre spot da 30 secondi ciascuno, realizzati con uno stile cinematografico e poetico, per portare l'essenza Folletto su tutte le principali emittenti televisive (RAI, Mediaset e Discovery) e in importanti programmi di punta in prima serata e in fascia diurna, come Eurovision, Coppa Italia, Amici, L'Isola dei famosi, Le Iene e Fratelli di Crozza...

Ma il nuovo Folletto VK7s non sbarca soltanto in televisione, perché la campagna pubblicitaria coinvolge tutti

i media: dai social come Facebook e Instagram, alla carta stampata, fino ai principali influencer che si occupano di pulizia della casa e di trend tecnologici.

Buon VK7s a tutti!

Il lancio del VK7s si è, dunque, avviato alle battute finali, ma prima di lasciare il palco alla bravissima Elodie, per il suo esclusivo concerto finale, Jorge Lasheras, Branko Petrovic e i cinque direttori territoriali hanno chiamato a raccolta tutti i capi zona, per scattare un selfie a imperitura memoria di una giornata epocale, vissuta insieme a tutta la forza vendita Folletto, per fare mano nella mano un passo nel futuro!



NUOVO FOLLETTO VK7s
In tv
incanta
e gli influencer
LO ADORANO

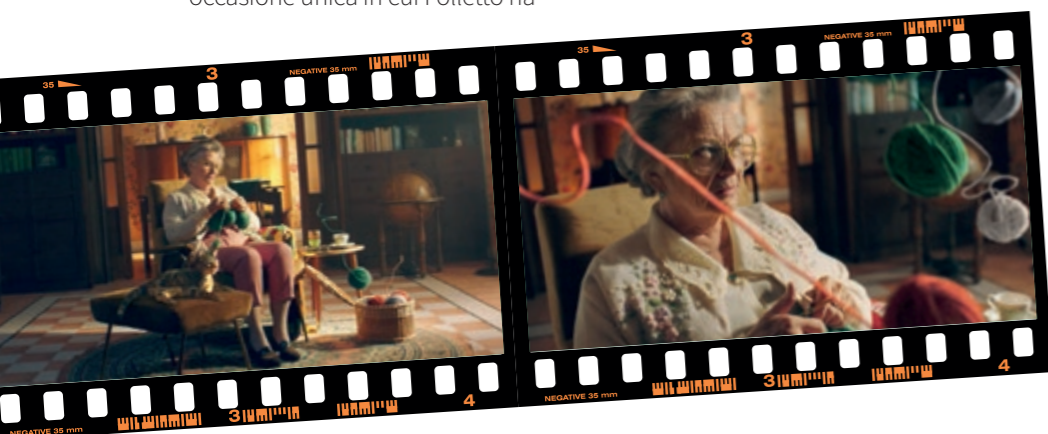
Effetti speciali per lo spot tv e una campagna che porta i nostri agenti in casa delle star dei social: il Marketing racconta la strategia

Il nuovo sistema di pulizia Folletto VK7s è stato **protagonista sugli schermi delle tv** di migliaia di famiglie italiane, con lo spot **“C’è chi aspira alla perfezione e chi la crea”** e **conquista anche i social** grazie al coinvolgimento di alcuni dei più amati **influencer** Instagram e Facebook. Il risultato, e lo si è visto già immediatamente dopo il lancio di VK7s, è che **tutti parlano del nuovo Folletto**: ma come si realizza una campagna pubblicitaria così articolata? «Non è solo questione di creatività: c’è dietro un anno di lavoro, un grande investimento della nostra azienda e **un’attenta strategia**» spiega Michela Caristia, head of marketing Folletto. «È stata una occasione unica in cui Folletto ha

deciso di realizzare uno spot televisivo tutto dedicato al lancio di un nuovo sistema – sottolinea Michela Caristia –. Unica proprio perché **abbiamo deciso di rivoluzionare il mondo del senza filo e non entriamo certo in questo mercato in punta di piedi!** Siamo pronti a far vedere tutto ciò che fa questo straordinario prodotto e per questo abbiamo puntato su uno spot realizzato quasi come un piccolo “corto” cinematografico, basato su un’idea magica e poetica e con effetti speciali digitali di altissimo livello. E poi c’è l’ironia, la sorpresa che ti tiene incollato fino alla fine e ti conquista». Uno spot che punta a evidenziare la **potenza senza eguali di Folletto VK7s** e pensato per aumentare la notorietà del brand, motivare la nostra forza vendita e **far accogliere in casa con positività gli agenti sul campo.** Inoltre, per questa campagna, Folletto è entrata letteralmente anche in alcune delle case più conosciute del web: quelle degli **influencer più famosi**, che raccontano sui

propri canali social le loro sfide quotidiane con Folletto VK7s. «Gli **obiettivi** sono **tre** – spiega sempre Michela Caristia –. Per prima cosa, **parlare del prodotto** attraverso influencer selezionati, che hanno sposato i valori del brand: ecco quindi che i loro post e video presentano una **narrazione autentica e veritiera**, perché adorano veramente il prodotto e lo usano nella loro vita quotidiana. Abbiamo poi **valorizzato la figura dell’agente** come consulente di igiene domestica. Basti pensare che veri agenti Folletto hanno **mostrato** agli influencer **le potenzialità del nuovo Folletto.** Influencer importanti come **The Pozzoli’s Family, Alessia Mancini, Sara Di Sturco** (profili con più di mezzo milione di follower) e tutti sono rimasti a bocca aperta sia per il prodotto, sia per la consulenza ricevuta». Il **terzo obiettivo** citato da Michela Caristia riguarda anche la volontà di **rivolgerci ad alcuni target specifici**: «abbiamo scelto con attenzione alcune community affini al nostro prodotto e al nostro mondo – prosegue Michela Caristia –. Non solo le **famiglie**, ma anche gli appassionati di **home design**: per questo abbiamo coinvolto Diego Thomas, volto di Real Time, che ha apprezzato non solo l’estetica del VK7s, ma anche la sua funzionalità. E poi abbiamo gli **amanti degli animali** con Marty

& Yuko, l’**esperto di tecnologia** Andrea Galeazzi, e gli **appassionati di cucina** con Alex Basta». La campagna influencer si svolge in **due fasi distinte**: a **maggio/ giugno** in concomitanza con il lancio e a **settembre** per dare un nuovo assist ai nostri agenti (impegnati nel mese più importante) si può vedere il VK7s in azione, nelle mani delle celebrità più seguite. Perché, conclude Michela Caristia, «il nostro è un prodotto che vive nelle case, nella **magia della dimostrazione** e poi nell’**uso quotidiano** dei nostri entusiasti clienti, che con il **passaparola** determinano una grande parte del **successo di Folletto.** Lo spot e la campagna influencer non fanno altro che far rimbalzare questi concetti attraverso la tv e il web, i canali di comunicazione più potenti, **facendo sì che il pubblico accolga i nostri agenti con entusiasmo**».





Dal lancio del **VK7s** a oggi, tutta *l'Italia* **PARLA DI NOI**



Tutto è cominciato il 14 aprile a Roma, con l'evento di lancio a tutta la nostra forza vendita del nuovo Sistema di Pulizia Folletto VK7s senza filo, più potente che mai! Proprio quel giorno, infatti, le nostre persone sono state protagoniste di un'uscita memorabile sull'ultima pagina del Corriere della Sera, lo spazio più ambito del quotidiano più autorevole d'Italia. Un bellissimo mosaico fotografico che ha tappezzato la mappa del nostro Paese con i nomi e i volti di tutti coloro che simbolicamente rappresentano la famiglia Folletto. Di certo un tributo alla nostra forza vendita, che ha voluto sottolineare come da noi siano le persone a fare la differenza, ma al contempo un messaggio importante, di incentivo alla nostra offerta professionale: "Entra in squadra anche tu". Era solo l'inizio della nostra presenza sulla stampa

nazionale. Grazie a una campagna di comunicazione messa in campo con un duplice obiettivo: da un lato istituzionale, per far conoscere sempre di più la nostra azienda e i nostri incredibili risultati, concretizzato nelle interviste rilasciate dal nostro direttore generale, Jorge Lasheras e Thomas Stoffmehl, speaker of the Executive Board of Vorwerk Group, che sono apparse su alcuni fra i più quotati quotidiani del nostro Paese: il Corriere della Sera, La Repubblica, Il Sole 24Ore, Milano Finanza, Il Messaggero, Il Giornale, L'Avvenire e La Verità & Affari. Dall'altro la presentazione del nostro Sistema di Pulizia Folletto VK7s al pubblico. E lo abbiamo fatto con un evento stampa riservato ai giornalisti dei più importanti quotidiani e periodici italiani, che ha generato oltre 60 articoli. L'evento, organizzato a Milano, è durato l'intera giornata del 21 aprile alla presenza di oltre 50

giornalisti che abbiamo coinvolto in un'emozionante presentazione del VK7s, ambientata in un'elegante abitazione privata. Questo per rendere il più realistico possibile l'effetto delle dimostrazioni che così facendo si sono svolte nel loro habitat naturale.

I giornalisti, suddivisi in gruppi, hanno avuto il privilegio di fare la loro prima conoscenza con il VK7s grazie a tre nostri capi vendita - Antonietta Lucci, Gastone Rocco e Alex Sampirisi - che ringraziamo ancora per l'estrema professionalità e passione con cui hanno guidato quella giornata.

Nel corso dell'incontro poi, non è mancata l'occasione di raccontare ai giornalisti tutto ciò che è il nostro mondo, gli elementi distintivi che ci caratterizzano: la storia dei nostri successi che prosegue da 84 anni, il nostro sistema di vendita, ma soprattutto il talento, la passione e la professionalità della forza vendita.

Ad animare questa giornata non sono mancati momenti artistici: un mimo - una figura silenziosa che è riuscita a creare un bellissimo impatto emotivo attorno alle dimostrazioni - e un



illustratore, che al termine della giornata ha regalato a tutti i presenti un ritratto realizzato ad hoc. E da ultimo, solo in ordine temporale, i primi giorni di maggio abbiamo organizzato un evento nel nostro quartier generale, per presentare e far conoscere da vicino il Sistema di pulizia Folletto VK7s ai dipendenti di sede: un momento esperienziale al termine del quale tutti i partecipanti sono giunti alla medesima conclusione: "Il Folletto VK7s è il top! Lo voglio anch'io!". Insomma, non abbiamo risparmiato né energie né risorse, per esaltare al massimo il grandissimo entusiasmo generato dall'arrivo del futuro: il Sistema di Pulizia Folletto VK7s. E ora il Settembre è alle porte: che l'energia, la forza e

la passione che stiamo vivendo in questi giorni possano trasformarsi nel grandissimo e meritato successo di tutti Voi!



DANIELE VIVENZI

Prodotto nuovo, valigia nuova. E che valigia!



Ci sono viaggi che si fanno con un unico bagaglio: il cuore. Ma ce ne sono altri per i quali le valigie sono fondamentali. Il più importante di tutti è il viaggio che ciascuno di voi intraprende ogni giorno, tutti i giorni della vostra vita, verso nuove porte, nuovi clienti, nuove dimostrazioni e nuovi successi. Per accompagnarvi nel vostro cammino quotidiano, in occasione del lancio del nuovo Sistema Folletto VK7s, l'azienda ha riprogettato da zero le valigie campionario, così da renderle più adatte al nuovo prodotto, ma soprattutto per alleggerire il peso dei vostri continui spostamenti. Ed è così che sono nate le nuove valigie, in tutto e per tutto "più" delle vecchie: più piccole, più leggere, più maneggevoli, più pratiche, più funzionali e perfino più belle ed eleganti. Realizzate in un pregevole tessuto idrorepellente,

finemente personalizzato con il logo Folletto, accolgono comodamente il nuovo VK7s e tutti i suoi accessori, pur essendo di circa un quinto meno ingombranti. Inoltre, un dettaglio tecnico che di sicuro si rivelerà molto utile: le nuove valigie sono dotate di due porte USB, che vi permetteranno di non restare mai senza corrente e di ricaricare velocemente il cellulare, il tablet o altri accessori che nell'arco della giornata potrebbero necessitare di una carica extra. Insomma, siamo al top del top delle valigie campionario. Perché per la migliore forza vendita del mondo e per il miglior sistema di pulizia del pianeta, non potevamo che realizzare le migliori valigie dell'universo!

Luca Corsi confermato nel Consiglio Direttivo di Ascai



Nel corso della assemblea annuale dei soci Ascai – Associazione per lo Sviluppo della Comunicazione Aziendale in Italia –, che si è tenuta il 19 e 20 maggio presso il Centro Studi di Fiesole, il nostro Event Manager, Luca Corsi, è stato confermato nel Consiglio Direttivo dell'Associazione anche per il triennio 2022-2024. Nel mondo della comunicazione interna che Ascai rappresenta, la nomina di Corsi come Consigliere in rappresentanza di Vorwerk Italia accredita la grande qualità della comunicazione B2I della

nostra azienda – da anni già pluripremiata con i più prestigiosi riconoscimenti italiani nel panorama degli eventi aziendali –, anche nell'ambito del networking di categoria. Ascai, infatti, è l'Associazione per lo Sviluppo della Comunicazione Aziendale in Italia e Vorwerk è da sempre iscritta fra le sue fila, accanto ad aziende pubbliche e private d'eccellenza del calibro, solo per citarne alcune, di Intesa San Paolo, Bnl Paribas, FCA, Telecom, Pirelli, Unipol e tante altre.

30 anni

Momenti d'Incontro: 30 ANNI SEMPRE *fedele* A SE STESSO

Si dice che il vino buono migliora invecchiando. Di certo, con il tempo è migliorato il nostro "Momenti d'Incontro", che oggi, a trent'anni esatti dal primo numero, è diventata una rivista più ricca, più bella e più moderna, senza perdere nulla del suo valore di testimonianza storica della vita dell'azienda e della nostra forza vendita. Risultato non da poco, considerando che una simile longevità non è la norma: sono pochi in Italia i magazine aziendali di carta che hanno raggiunto questo traguardo, mantenendo intatta la loro linea editoriale. Il nostro "Md'I", infatti, si è rinnovato nel corso degli anni, ha superato anche la transizione digital, ha vinto premi (ultimo in ordine cronologico gli "Ascai Media Awards" dello scorso anno), eppure ha sempre conservato il suo obiettivo di supporto alla vendita, da conservare e collezionare come si fa con gli oggetti preziosi. Preziosi come i ricordi che andremo a sfogliare assieme nelle prossime pagine: tanti piccoli, brevi flash dei momenti d'incontro più significativi di questi ultimi trent'anni, bellissime testimonianze del nostro lavoro, dei nostri successi e degli eventi più memorabili della nostra amata Folletto. Sono sicuro che qualcuno riscoprirà ricordi dimenticati e che qualcun altro apprenderà cose nuove, ma di certo tutti quanti ci renderemo conto



30 ANNI
di md'i

che "il com'eravamo ieri" e "il come siamo oggi" hanno in comune i fondamentali di sempre: il metodo porta-a-porta, il senso di appartenenza all'azienda e l'incredibile determinazione delle Persone Folletto. Una costante immutabile nel tempo, che Momenti d'Incontro continuerà a fotografare e raccontare.

Chissà, magari per altri 30 anni e oltre... Ma adesso bando alle ciance: tuffatevi nei ricordi e fate buona lettura!

anno
1992

Nasce Momenti d'Incontro

Il formato importante (24 x 32 cm), la veste tipografica prestigiosa con brossura cucita a filo refe, la doppia edizione per la forza vendita e per gli impiegati aziendali (quest'ultima senza il moderno Dalle Zone), un comitato di redazione interno affiancato dal giornalista professionista Claudio Benedetti, capo redattore di "Tempo economico", il coordinamento grafico affidato a Giancarlo Moscara, maestro dell'arte dell'acquarello e illustratore delle riviste aziendali più prestigiose (oltre alle nostre copertine, anche per Iri, Olivetti, Agip, Sarin), nasce il nuovo Momenti d'Incontro, evoluzione dello storico notiziario pubblicato da Folletto sin dal 1967. Tre i numeri pubblicati in corso d'anno.

LANCIATO GOLDWOMAN

un nuovo simbolo espressamente creato per onorare l'impegno, i risultati, la dedizione e lo spirito della donna nella forza vendita. Le prime goldwoman della storia sono: Mirella Brotto (zona Norma), Pia Cartechini (Cigno), Anna Maria D'Agostino (Dorado), Claudia Ferusso (Eridanus), Maria Marianella (Andromeda), Maria Chiara Mazzetta (Orione).



PILLOLE DEL '92



Tra i nuovi clienti illustri di Folletto, Paolo Villaggio, grazie all'agente Giulio Paciucci, di Roma Nord 3, e Serena Grandi, che firma con l'agente Massimo Perini, di Roma Nord 3.

Folletto diventa il main sponsor del primo Festival di musica barocca, organizzato dalla Scuola di musica antica di Venezia: 27 appuntamenti nelle più belle chiese e nei più prestigiosi palazzi della Serenissima.

Nello stabilimento di Arcore nasce la seconda linea di produzione Pulilux: completamente robotizzata, permette di produrre una Pulilux ogni 27 secondi.

La direzione servizi informativi

prende vita e comprende il centro elaborazione dati e l'informatica distribuita. Obiettivo: essere punto di riferimento per migliorare la capacità gestionale e favorire il dialogo fra gli utenti, per una qualità sempre più alta.

anno
1993



LA PL 511

viene lanciata in grande stile e Momenti d'Incontro le dedica anche un fascicolo speciale dei suoi quaderni. Del resto, la Pulilux 511 è una vera rivoluzione: conserva le caratteristiche della PL 510 ma è più bassa, quindi lavora meglio sotto i mobili, ha l'aspirazione integrale periferica che evita gli sbuffi laterali, ha setole perimetrali a minigonna e spazzolini angolari con movimento indipendente.

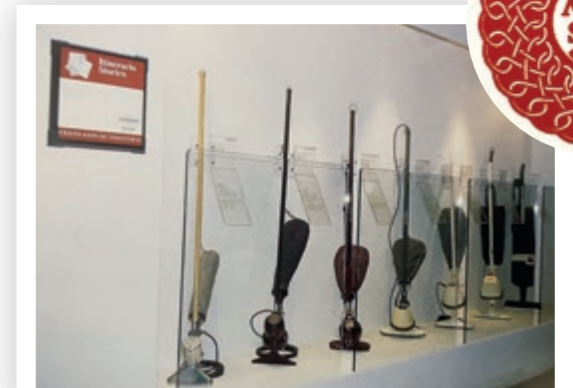


Follettiva,

il "percorso fotografico di giovani autori attorno al Folletto", moderno modo di coniugare pubblicità e cultura, diventa un catalogo illustrato, pubblicato dalla libreria Agorà di Torino, che raccoglie le opere di Giampietro Agostini, Moreno Gentili, Idit Greenberg, Roberta Orio e Luigi Bussolati.

Al Museo nazionale

della Scienza e della Tecnica "Leonardo da Vinci" di Milano viene inaugurata l'esposizione permanente dei più significativi modelli del Folletto dal 1930 ai giorni nostri. Un'operazione di immagine che celebra l'alto contenuto tecnologico dei nostri prodotti.



PILLOLE DEL '93



Acquistano il Folletto Demetrio Albertini, del Milan (agente Giuseppe Paci, Milano 1), e Roberto Mancini, della Sampdoria (agente Vincenzo Violi, Genova 1).

A cinque anni dall'avvio del progetto, i centri assistenza diretta di Vorwerk Folletto, antesignani dei moderni Vorwerk Point, con l'apertura a Milano e Napoli diventano quattro.

Viene lanciato Filtrello: il sacco filtro di nuova concezione, con la carta a doppio strato e un labirinto di fibre di cellulosa e viscosa e una bandella antisbuffo.

anno **1994** Arriva il VK 122

Arriva il VK 122

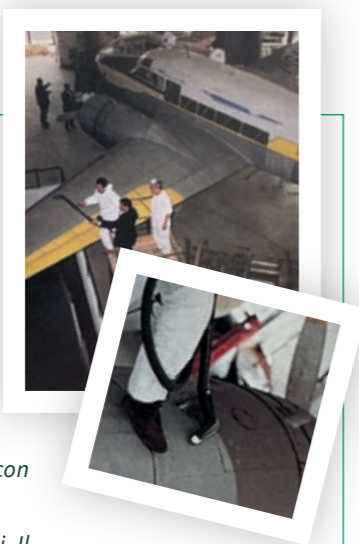
Dieci eventi, suddivisi tra Milano, Salsomaggiore e Sorrento, tra il 13 ottobre e il 6 novembre, e un "quaderno speciale" di Md'I per la presentazione in anteprima a tutta la forza vendita del nuovo VK122, che rappresenta un importante punto di arrivo nell'evoluzione del nostro prodotto, facendo «sintesi del meglio e assommando – si legge su Md'I – i concetti italiani di "sistema", dell'unità filtro sostituibile e del sacco filtro

richiudibile e i concetti tedeschi di igiene, con il filtro multistrato, e praticità, con il bastone telescopico. Il VK122, quindi, è realmente un prodotto nuovo e importante, sintesi di una chiara visione del concetto di lavoro di gruppo e di sinergia internazionale».



IL SALONE AERONAVALE

del Museo nazionale della Scienza e della Tecnica "Leonardo da Vinci" di Milano viene liberato da trent'anni di polvere grazie al Folletto e alle PL 511 «manovrati con maestria dai volontari delle associazioni navali. Il risultato si è tradotto in 60 Filtrelli colmi all'inverosimile». Tra i mezzi tornati a nuova vita, il brigantino Ebe: nave scuola di 52 metri della Marina Militare Italiana.



PILLOLE DEL '94



Anche "I Brutos" acquistano il Folletto (agente Margherita Campana, Piacenza), così come Giorgio Faletti (promotore vendita Marcello Nicosia, Asti).



Proseguono le visite di studio alla casa madre di Wuppertal, per scoprire il pianeta Vorwerk e toccare con mano l'importanza che il Gruppo riconosce alla Folletto.

Inizia la collaborazione tra Legambiente e Folletto, che diventa sponsor tecnico dell'evento di volontariato ambientale "Puliamo il mondo", che il 25 settembre sbarca in 150 città.

Professione donna

segna la particolare attenzione con cui l'offerta professionale di Folletto da oggi si rivolge all'universo femminile, già ben rappresentato – e con tanti successi personali – nelle fila della forza vendita, ma destinato a crescere in quantità e qualità.



anno **1995**

NEL PADIGLIONE FERROVIARIO

del Museo nazionale "Leonardo da Vinci", agenti e amministrativi della Folletto sono scesi in campo, assieme ai volontari dell'Afi (Amici Ferrovie Italia), per tirare a lucido i vecchi locomotori. Un vero e proprio assalto di un esercito in tuta verde, armato di tanti Folletto e dei suoi accessori, che ha avuto la meglio su polvere e sporco. Il successo di questa singolare iniziativa di sponsorizzazione è stato decretato nel corso dell'apertura serale straordinaria del padiglione, che ha visto arrivare oltre 3.500 visitatori. E Md'I dedica alla giornata uno speciale di 24 pagine.



La Festa della Vendita è nazionale

Un ritorno al passato, richiesto a gran voce da tutto il mondo Folletto, con la Festa Nazionale della Vendita che prende il posto delle varie feste di zona e offre l'occasione di avere una vetrina ancora più prestigiosa per le persone che si sono distinte o hanno raggiunto importanti traguardi di carriera nel corso dell'anno precedente e, naturalmente, per celebrare le performance di gruppi, distretti e zone. La location scelta per il ritorno in nazionale della festa è stata la Sardegna e precisamente il Forte Village di Santa Margherita di Pula: 500 i partecipanti, una coreografia che riproduce la memorabile passerella del Palatrussardi e tanti indimenticabili momenti di aggregazione e spettacolo.



PILLOLE DEL '95



Anche il mitico Bud Spencer entra a far parte dei proprietari di un Folletto, grazie al lavoro degli agenti Vincenzo Romania e Armando Benigni del distretto di Roma Sud 2.

Cambia il direttore di Momenti d'Incontro: a partire dal numero 2, Luigi Nadalini subentra a Giuseppe Vistarchi.

Il primo agente d'Italia dell'anno 1994 è Ondino Mori, zona Centaurus, distretto Parma.

anno
1996

Al Salone permanente dell'innovazione

viene celebrata la Pulilux 511. La manifestazione è un'esposizione dei migliori prodotti industriali recentemente introdotti sul mercato italiano che rappresentano alcune delle più evolute applicazioni della ricerca tecnologica in diversi settori. Si tratta di una vetrina d'eccezione, allestita presso il Museo nazionale della Scienza e della Tecnica "Leonardo da Vinci" di Milano, e il fatto che il comitato scientifico del Salone abbia ammesso la Pulilux 511 e il VK 122 tra i prodotti in esposizione rappresenta, senza alcun dubbio, un riconoscimento ufficiale dell'alta qualità di Folletto. E, come si legge sullo speciale che Momenti d'Incontro ha dedicato all'evento: «a noi della Vendita dà maggior forza e orgoglio nel presentarci al consumatore ed è una garanzia in più che possiamo offrire al cliente».



PILLOLE DEL '96



Da poco ritornato all'apice del successo dopo la crisi degli anni Ottanta, Renato Zero entra nella famiglia dei possessori del Folletto (grazie al promotore vendita Miro Pecci). Altri illustri nuovi nostri clienti sono il Re dei quiz, Mike Buongiorno (agente Massimiliano Errante, Milano), e il d.j. del Bandiera Gialla di Rimini, Enzo Persuader (agente Andrea Molesini, Bologna).

Il primo agente d'Italia dell'anno 1995 è Paolo Paissan, zona Norma, distretto Trento.

5 UN ANNO IN "SERIE" **A3**

Così viene ribattezzato il '96 della forza vendita, che sarà tutto dedicato all'addestramento cartella Vip, con il quale consolidare il processo di attività che è divenuto filosofia vincente dell'azienda. A partire dal 90% di presenze, che stanno a significare una grande attenzione alla propria attività e un grande impegno personale e professionale. Per concludere con l'obiettivo che resta sempre in primo piano: 5 appuntamenti e 3 dimostrazioni al giorno. Che, come sappiamo, fanno 1 vendita.

PILLOLE DEL '97

anno
1997



PUBBLICITÀ E PROMOZIONE

segnano l'anno, tanto per la professione, quanto per l'azienda e il prodotto. L'agente Folletto diventa il protagonista della pubblicità del «vero Folletto», mentre su tutte le maggiori riviste femminili vengono pianificate sia la pagina intera che lancia il VK130 sia quella che fa conoscere al grande pubblico il nuovo «test proteine». E, ancora, il box su tutte le edizioni delle mitiche Pagine Gialle e l'ultima di copertina degli stradari delle varie città italiane.



Acquistano il Folletto Max Pezzali (promotore vendita Giuseppe Mascolino, di Pavia) e Luciano Pavarotti (assistente vendita Luigino Camillini, di Pesaro).

Prosegue la collaborazione con il Museo nazionale della Scienza e della Tecnica: quest'anno Folletto riporta al suo splendore i ponti del transatlantico "Conte Biancamano".

Il primo agente d'Italia dell'anno 1996 è Mirella Brotto, zona Norma, distretto Padova.

Il VK 130

conquista i cuori della forza vendita e dei clienti di tutta Italia. Un sistema ultramoderno, dalle caratteristiche orientate al futuro, caratterizzato da un nuovo design, una maggiore ergonomia, un sistema innovativo di filtraggio, la combinazione di aspirazione indiretta e diretta per una maggiore efficacia pulente.



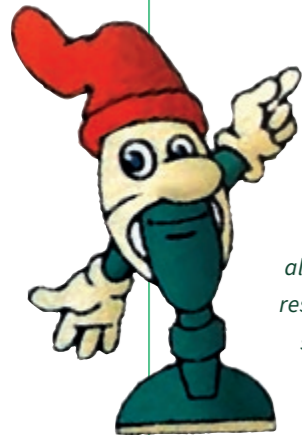
anno
1998

Si festeggiano i 60 anni

al servizio dell'igiene domestica. Un traguardo importante, ma che è solo una tappa nel percorso di crescita della Folletto e dei suoi prodotti che, proprio nell'anno del sessantesimo, migliorano e si perfezionano ulteriormente. È il caso del Kobosan, ulteriormente migliorato per essere efficace nella riduzione degli allergeni. Ma la vera unità di misura dell'anno sarà il "cinque": primo numero dell'ormai consolidato metodo del 5/3/1 (appuntamento/dimostrazioni/vendita) e anche indicatore dei temi che sono i punti di riferimento dell'azienda Folletto: attività, azioni, acquisizioni, appuntamenti, agenti.



NUOVA MASCOTTE



a rappresentare il VK130 per il rinnovato sito internet di Folletto, più facilmente consultabile e navigabile, che si pone come punto di riferimento per l'intera forza vendita ma, soprattutto, per i clienti che sono alla ricerca di informazioni aggiornate. Del resto siamo negli anni in cui il web si sta sviluppando e in cui viene ancora utilizzato principalmente solo per effettuare ricerche.

Ad Arcore

si concludono i lavori di ristrutturazione dello stabilimento, ora perfettamente adeguato alle normative, che si estende su un'area di 30 mila metri quadrati, di cui 5 mila coperti. L'Italia è uno dei tre Paesi in cui sono situati i luoghi di produzione del Gruppo (gli altri a Wuppertal, in Germania e a Cloyes, in Francia)



PILLOLE DEL '98



Aldo Serena (agente Emanuele Fantin, Treviso 2) e Gino Paoli (agente Antonio De Lucchi, Genova 1) diventano clienti Folletto.

Si comincia a parlare di euro, che nel giro di tre anni diventerà la moneta unica, e Folletto già inizia a diffonderne la conoscenza perché nessuno venga colto impreparato.

Il primo agente d'Italia dell'anno 1997 è Gianni Coletti, zona Norma, distretto Venezia.

anno
1999

NASCE IL PICCHIO

È un accessorio elettrico che si integra perfettamente al sistema Folletto per la pulizia a secco degli imbottiti destinato ad avere un grande successo. Maneggevole e pratico, nella sua prima configurazione è dotato di due funzioni di pulizia: per operare velocemente sulle superfici attraverso un'azione combinata spazzolante e aspirante o pulire in profondità nelle fughe e negli angoli più difficili di divani e poltrone, in questo secondo caso con la massima potenza aspirante concentrata in punta. PB411 è la sua sigla ed è disponibile sia per l'utilizzo con i gloriosi VK120, VK121 e VK122 sia per il collegamento con il rivoluzionario Folletto Kobold 130.



Avedisco compie 30 anni,

e il "nostro" direttore delle Risorse umane, Luigi Nadalini, ne viene eletto presidente. È il riconoscimento dell'importanza di Vorwerk Folletto nel mondo della vendita diretta, di cui Avedisco è l'associazione di rappresentanza, inizialmente voluta e creata anche dalla nostra azienda.



Arcore apre le porte

al mondo della vendita e dopo tre anni riprendono le visite allo stabilimento italiano della Vorwerk. Un viaggio affascinante per tutti i venditori che, guidati dai responsabili dell'unità produttiva, toccano con mano la tecnologia e il processo che porta alla realizzazione dei prodotti che propongono ai propri clienti. Con momenti in aula di approfondimenti, studio e scambio di esperienze.



PILLOLE DEL '99



Il Folletto conquista anche due attrici: Sabrina Ferilli (promotore Agostino Mosca, Roma Nord 5) e Nadia Rinaldi (agente Roberto Di Floridi, Roma Nord 4).

Alla direzione di Momenti d'Incontro viene chiamato Luca Corsi.

Per l'annuale edizione di "Puliamo il mondo", la manifestazione che da anni lega Folletto e Legambiente, arriva la speciale cartolina utilizzata per fare ancora più grande il Settembre.

Il primo agente d'Italia dell'anno 1998 è Giuseppe Palmisciano, zona Vela, distretto Salerno2.

anno
2000

Nasce il capo vendita



Il nuovo millennio tiene a battesimo la nuova figura professionale della nostra forza vendita: un ruolo centrale e nodale, che si ottiene attraverso i traguardi di promotore vendita, agente e agente major e che può aprire la via fino ai massimi vertici aziendali. Ci sono voluti due anni di studio e di lavoro per stabilire i requisiti e le linee guida di ogni passaggio, ma alla fine si è dato corpo al pilastro della nostra organizzazione che, una volta di più, dimostra di essere realmente concentrata sul futuro delle persone Folletto, valorizzandone lo spirito imprenditoriale, che da sempre connota l'atteggiamento del venditore e la sua voglia di fare.



Arriva la PL 515

e subito conquista il cuore di tutta la forza vendita. La Pulilux è caratterizzata da grandi innovazioni in tema di tecnica e di comodità e da un raffinato design, con la

caratteristica forma a cuore «che riesce a essere al tempo stesso armoniosa e dinamica, esaltando l'intero design del sistema».



PRIMA VOLTA ALL'ESTERO

per la Festa Nazionale della Vendita, che si tiene a Montecarlo, con una fiammante Ferrari sul palco a far da cornice al podio da gran premio, i Fichi d'India ad infiammare e divertire i partecipanti e una cena d'eccezione, ospitata nel Museo dell'automobile di Montecarlo, con i tavoli disseminati tra le auto della collezione privata del Principe Ranieri.



PILLOLE DEL '00



Nell'anno in cui torna a Canale 5 nella fascia oraria del mezzogiorno, Gianfranco Funari decide anche di acquistare un Folletto (assistente vendita Sergio De Cristofaro, Imperia).

Con i tanti nuovi prodotti, arriva anche il nuovo manuale della dimostrazione tipo, più ricco di foto e di informazioni, per supportare la crescita professionale di promotori e agenti.

Il primo agente d'Italia dell'anno 1999 è Giuseppe De Stefani, del distretto Venezia, zona Norma.

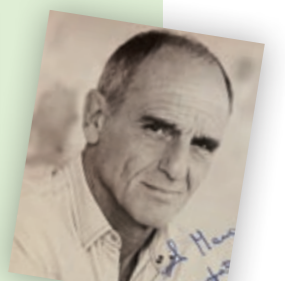
anno
2001



IL NOSTRO MEGLIO PER LA TUA FAMIGLIA

È il nuovo slogan di tutto il gruppo Vorwerk, che adotta il concetto di "famiglia", da sempre presente nella storia italiana della Folletto. Perché la famiglia è l'elemento centrale della vita di tutti noi e rappresenta unione e sicurezza. I gruppi, i distretti, le zone sono delle famiglie. L'azienda è una famiglia, e non solo perché la configurazione sociale è quella di un'azienda familiare. E famiglie sono i nostri clienti, con cui lavoriamo a stretto contatto, dimostrando i nostri prodotti in un'atmosfera personale e amichevole e imparando a conoscere i desideri e le esigenze delle nostre famiglie clienti.

PILLOLE DEL '01



Acquistano il Folletto il campione di sci Kristian Ghedina (capo vendita Michele Bonaventura, Treviso 1) e il mitico Yanez, ovvero l'attore Philippe Leroy (capo vendita Marcello Di Curzio, Roma Nord 4).

Parte il sistema di reporting, con il rilevamento settimanale delle vendite e la messa a disposizione dei dati in tempo reale a tutti i capi (gruppo, distretto, zona), che potranno così meglio guidare le proprie risorse umane.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2000 è Oscar Ochs, zona Norma, distretto Venezia.

Un tornado su Arcore

poco dopo mezzogiorno di sabato 7 luglio, spazza via in pochi secondi tutto quello che incontra sul suo cammino, devastando lo stabilimento di Folletto. Come in una famiglia, parte subito la mobilitazione generale: si verifica la solidità delle strutture portanti, si abbattano le pareti pericolanti, si erige un lungo muro per riparare le aree dello stabilimento rimaste aperte, si aggiustano o si cambiano le macchine e si pulisce il tutto. Risultato, due giorni più tardi, lunedì 9 luglio, già riprende la produzione.



anno
2002

Nasce Infolletto,

il nuovo corso motivazionale che consegna al capo distretto una serie di strumenti – da sviluppare e utilizzare seguendo le linee generali, ma interpretandole con la propria personalità e capacità professionale – per il raggiungimento dell’obiettivo: la motivazione per i nuovi entrati. Frutto di un lungo lavoro di team e di uno specifico investimento da parte dell’azienda anche in supporti multimediali, il pacchetto Infolletto è un supporto per il capo distretto, un metodo per tutti e uno strumento in più per trasferire sicurezza sul prodotto e sulla professione.



117.518

Per la prima volta nel mese di Settembre si tocca una vetta mai vista in precedenza. I 117.518 apparecchi venduti sono un record assoluto, che apre la strada a una rincorsa continua per fare sempre meglio nel periodo da sempre più importante per la forza vendita Folletto. E, ovviamente, per chiudere ogni anno migliorando se stessi.



ARRIVA L'EURO

e in Folletto siamo pronti. “No problem” titola Momenti d’Incontro, rivelando come se il “data entry” guardava con un misto di apprensione e aspettativa l’importante cambiamento di gennaio, in realtà alla fine del mese è stato registrato un netto miglioramento nella compilazione degli ordini.

PILLOLE DEL '02

Acquistano il Folletto il pilota di Formula 1 Jarno Trulli (capo vendita Alessio Marchesani, Pescara) e la conduttrice televisiva Elisabetta Gardini (promotore vendita Francesco Atanasio e capo vendita Marco Di Massimo, Roma Nord 3).

All’interno del Customer service viene creata la figura professionale del coordinatore tecnico, per supportare i centri assistenza nella loro attività con i clienti Folletto.

Il primo agente d’Italia dell’anno 2001 è Oscar Ochs, zona Norma, distretto Venezia.



anno
2003

SCOPA ELETTRICA K 135

A seguito di un pluriennale lavoro di team, a cui sono state anche riportate tutte le segnalazioni raccolte dalla forza vendita, nasce la rivoluzionaria scopa elettrica, che incarna il meglio della tecnologia, reca i sigilli e le certificazioni Tuv e Hepa e monta un super filtrello con perle anti odore integrate. Quattro le caratteristiche che conquistano subito forza vendita e clienti: efficacia, maneggevolezza, praticità e facilità di utilizzo. Il prodotto è talmente all’avanguardia che fa risuonare in tutta Italia un commento univoco: «abbiamo finalmente la Scopa che ci meritiamo!»



PILLOLE DEL '03



Diventano proprietari di un Folletto l’attrice Isa Danieli (agente Egidio Irollo, Salerno 1) e il ciclista Stefano Zanini (agente Natale Claudio, Varese 1).

«Follia Folletto», scrive Momenti d’Incontro, e il record del mese di Settembre fa un balzo incredibile, portando l’asticella degli apparecchi venduti a 153.726.

Il primo agente d’Italia dell’anno 2002 è Oscar Ochs, zona Norma, distretto Venezia.

Le nuove valigie



con il rinnovato campionario vengono accolte dalla forza vendita con entusiasmo pari a quello della scopa elettrica. Curate nei dettagli, facilmente trasportabili e con una dotazione efficiente e sempre in perfette condizioni, sono il risultato di ripetute ricerche, test pratici e prove sul campo. Sono resistenti e impermeabili, ma anche belle ed eleganti, per dare a prima vista al cliente un’immagine di autorevolezza ed efficienza dell’azienda, del venditore e del prodotto.



Nasce la Top Italia

per celebrare in modo ancora più significativo il grande risultato di chi si è contraddistinto per il raggiungimento dei massimi obiettivi. La prima serata di gala riservata ai Top, anteprima della festa nazionale della vendita, si è svolta nella campagna veronese, nella suggestiva e esclusiva cornice di Villa Ca’ Vendri.

anno
2004

La nuova sede di Milano



«Una palazzina tutta per noi»: questo l'annuncio che appare sul numero 3 di Momenti d'Incontro, per dire che la ricerca è finita e che finalmente Folletto ha trovato casa, nello stabile di recente costruzione posto in via Ludovico da Breme di Milano che, come si vede dalla foto, ancora oggi è il quartier generale di tutta la Vorwerk Italia. Un

investimento e un passo importante quello fatto nel 2004, ma la solidità di un'azienda la si misura anche nella qualità e negli spazi del proprio centro direzionale.

Un anno prima

che l'Italia recepisca la normativa europea sui Raee (rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche), regolamentando in modo rigido il percorso degli elettrodomestici giunti a fine vita, Folletto già si occupa di rottamazione sicura dei suoi prodotti, per garantire il riciclo e il riuso delle cosiddette "materie prime e seconde".



PILLOLE DEL '04



Acquistano il Folletto i calciatori Vincenzo Iaquinta (agente Caterina Mameli, Parma) e Anselmo Robbiati (agente Giacomo Frigerio, Como 1).

195.784 è la quota di apparecchi venduti raggiunta a Settembre, con un incremento di oltre il 27 per cento rispetto all'anno precedente.

Viene inaugurato il villaggio famiglia in India voluto dal Gruppo Vorwerk e finanziato con una serie di iniziative. Prima fra tutte: la vendita del Koboldino.



La seconda Top Italia e la festa nazionale della vendita volano all'estero: Costa Azzurra per i migliori di tutti e, poi, grande festa in una Montecarlo che si appresta ad ospitare la finale di Champions League.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2003 è Oscar Ochs, zona Norma, distretto Venezia.

anno
2005

SPOT TELEVISIVO VORWERK



A caratterizzare l'anno, la visibilità aziendale e l'elemento centrale del "Concetto di famiglia", è lo spot televisivo del Gruppo Vorwerk, trasmesso dalle principali reti nazionali, caratterizzato dal claim «Dirigo una piccola azienda familiare di successo» e che pone al centro della strategia di comunicazione del Gruppo e di Vorwerk Folletto il ruolo dell'agente di vendita e delle persone che quotidianamente dialogano con i clienti.



Over 200mila,

per l'esattezza sono 208.687 gli apparecchi venduti nel mese di Settembre. È un nuovo, incredibile record raggiunto da una forza vendita che stupisce ogni giorno di più e non è mai paga dei risultati raggiunti.

Tesserino obbligatorio,

perché il 17 settembre entra in vigore la nuova normativa su vendita diretta a domicilio e sulle forme di vendita vietate, che sono quelle chiamate "piramidali". Con la nuova legge, fortemente voluta da Folletto e Avedisco a tutela della professione, tutti gli incaricati alla vendita diretta a domicilio sono obbligati a portare il tesserino di riconoscimento.

PILLOLE DEL '05



Nell'anno in cui il mezzofondista olimpionico Francesco Arese viene eletto presidente della Federazione italiana di atletica leggera, diventa anche proprietario di un sistema Folletto (agente Sergio Consolino, Cuneo).

Lo stabilimento di Arcore diventa il set per parte delle scene del nuovo video "Il Mondo Vorwerk della vendita diretta", realizzato dalla troupe del regista Markus Orthen.

Il gruppo bancario Carige, per lanciare un nuovo prodotto legato al sogno di acquistare una nuova casa, mette il Folletto al centro della sua comunicazione.

Dal terzo numero dell'anno, il maestro Giancarlo Moscara lascia la direzione del progetto grafico di Momenti d'Incontro. La responsabilità diventa tutta interna ed è curata dall'ufficio "Immagine & Comunicazione" di Vorwerk Folletto.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2004 è Andrea Pisana, zona Eridanus, distretto Torino 2.

anno
2006

EB 360: un successo

Con un evento-maratona di cinque giorni viene presentata la grande novità di casa Folletto, accolta con entusiasmo per la bellezza intrinseca del prodotto, l'avanguardia tecnologica e, soprattutto, le sue caratteristiche distintive: maneggevolezza, leggerezza, design, silenziosità, risoluzione dei problemi di attrito, funzione differenziata (la celeberrima "soft"), chimica nuova, certificazione Tüv a garanzia dell'effetto antiallergia, profumazione rinnovata e nuove caratteristiche di utilizzo. Particolarmente apprezzato il film di apertura del lancio, un viaggio in treno tra paesaggi fantastici e irreali, metafora dell'azienda Folletto: solida, in continuo cammino verso l'innovazione.

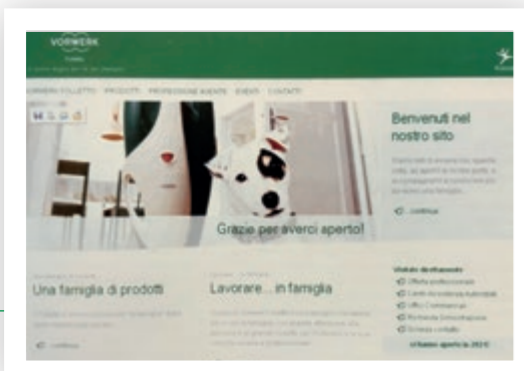


**UNA
DIMOSTRAZIONE
A 360°**



GRAZIE PER AVERCI APERTO!

Questo il claim che campeggia sul rinnovato sito internet di Folletto (www.folletto.it), la cui grafica, moderna e interessante, va a uniformarsi a quella di tutto il Gruppo Vorwerk e in cui i menù di navigazione sono studiati per essere immediati e funzionali per chi sa esattamente cosa vuole cercare.



PILLOLE DEL '06

La vostra punizione.

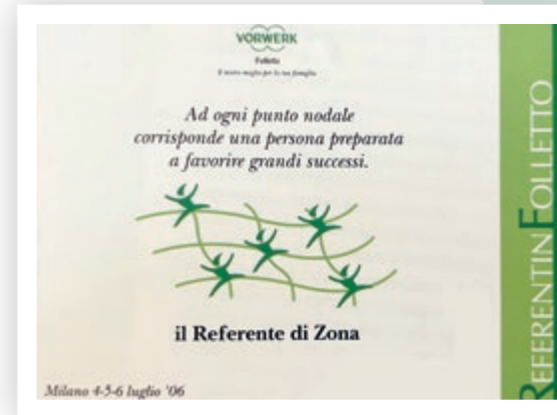


Acquistano il Folletto i calciatori Sinisa Mihajlovic (agente Antonella Pinna, Milano 2) e Javier Zanetti (agente Francesco Cantale, Como 3). E poi, ancora, il presidente del Torino Calcio, Urbano Cairo (capo vendita Giuseppe Lala, Alessandria) e il giornalista sportivo della Rai, Gianfranco De Laurentis (capo vendita Giovanni Vegetali, Roma Nord 2).

Infolletto cresce e lo stage si arricchisce di tre nuove fasi per meglio seguire durante i primi cinque mesi il cammino dei novelli promotori vendita junior.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2005 è Andrea Pisana, zona Eridanus, distretto Torino 2.

anno
2007

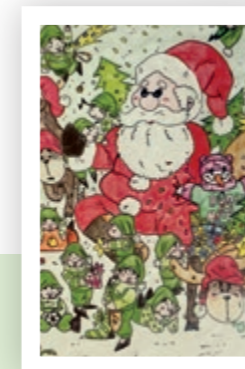


Il referente di zona

diventa sempre più una figura portante dell'organizzazione Folletto. Ben integrato e inserito nella struttura, si configura come un elemento preparato e indispensabile nella rete che unisce e coordina tra loro le attività e i ruoli, per favorire grandi successi alla forza vendita e all'azienda.



Acquistano il Folletto il cantante Toto Cotugno (capo vendita Damiano Vitale, Milano 3) e Michele Delli Paoli, pugile professionista pesi leggeri del campionato mondiale Wbc (capo vendita Mario Barbarisi, Siena).



Parla italiano la cartolina di Natale che il Gruppo utilizzerà in ogni parte del mondo. È infatti stato il figlio di un nostro agente di Napoli 4 a vincere il tradizionale concorso internazionale della Vorwerk per scegliere l'illustrazione dell'anno.



VINTO IL PREMIO INNOVAZIONE

viene lanciata in grande stile e Momenti d'Incontro le dedica anche un fascicolo speciale dei suoi quaderni. Del resto, la Pulilux 511 è una vera rivoluzione: conserva le caratteristiche della PL 510, ma è più bassa, quindi lavora meglio sotto i mobili, ha l'aspirazione integrale periferica che evita gli sbuffi laterali, ha setole perimetrali a minigonna e spazzolini angolari con movimento indipendente.

PILLOLE DEL '07

Il primo agente d'Italia dell'anno 2006 è Andrea Pisana, zona Eridanus, distretto Torino 2.

anno
2008



**70°
FOLLETTO
E 125°
VORWERK,**

due compleanni per un anno eccezionale. Folletto muove i suoi primi passi il 9 aprile 1938, con il sistema della vendita diretta porta a porta come esclusivo canale commerciale e una scopa elettrica che conquista subito gli italiani. Il Gruppo sorge a Wuppertal, in Germania, il 21 aprile 1883, con la produzione di quei motorini per grammofoni da cui, all'inizio del secolo scorso, prende vita il Kobold.

**PILLOLE
DEL '08**

PVJ e VK 136

fanno il loro ingresso in azienda. La figura del promotore vendita junior, che è la soluzione alle esigenze espresse dalla forza vendita, viene creata con lo scopo di rendere sempre più attrattiva la professione dell'agente Folletto e di formare in cinque mesi un venditore in grado di "camminare con le proprie gambe". Il VK 136, che ha una nuova tonalità di colore, invece, vede l'introduzione della funzione "automatica" su un prodotto (il K 135) che sta dando ottime soddisfazioni e che funziona benissimo: scegliendo la "A", quando viene utilizzato con l'EB 360, il VK 136 è in grado di riconoscere il tipo di pavimento tessile che sta trattando, regolando di conseguenza la potenza erogata.



A «Viva il calcio»,

trasmissione televisiva di Roma Channel e Gold Tv, ogni settimana i nostri agenti diventano i protagonisti del salotto dedicato ai commenti dell'imminente giornata di campionato. È il primo passo del lungo percorso che per molti anni vedrà la nostra azienda legarsi al mondo del pallone.

Nuova immagine grafica per Momenti d'Incontro, firmata da Studio Lanza, che, tra le innovazioni, porta l'elemento umano in copertina al posto delle illustrazioni. Rivisitata anche la struttura redazionale: a fianco di quella interna vengono schierati i giornalisti professionisti di Eo Ipso col ruolo di reporter.

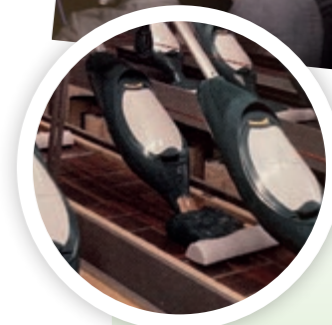
Citazione d'eccezione per il nostro Folletto nel film «Questa notte è ancora nostra» in cui viene indicato come il regalo più desiderato della lista nozze.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2007 è Davide Simeoni, zona Leo, distretto Treviso1

anno
2009 L'experience del VK 140



Il nuovo nato in casa Folletto, il VK 140, rappresenta una sintesi perfetta tra una tecnologia raffinatissima, decisamente all'avanguardia, e la semplicità nell'uso. Capostipite di una nuova serie, il sistema battezza una rivoluzione totale: cambiano il listino, la dimostrazione, la durata della garanzia e la fornitura dei materiali di consumo. E muta anche il lancio di prodotto, che diventa esperienziale, coinvolgendo i cinque sensi nella ribattezzata "Folletto experience", con un evento multisensoriale, che guida i partecipanti a vivere la dimensione della silenziosità del prodotto, il gusto della pulizia, la vista del futuro, la tecnologia e la leggerezza, e che fa il pieno di premi al "Best Events Awards".



**PILLOLE
DEL '09**

PROTAGONISTI SUI MEDIA

Dalla radio alla stampa, dal web alle grandi manifestazioni per sostenere la campagna di reclutamento. «Cogli l'occasione, diventa una Agente Folletto», questo il claim che attraversa tutta la Penisola, mentre le due maggiori radio nazionali (Dee Jay e Rtl 102.5) invadono l'aere con il tormentone «Vorwerk Folletto: più facile a farsi che a dirsi». Durante l'estate, infine, dal 25 giugno al 6 settembre la campagna tocca tutti i lidi d'Italia, negli stand allestiti in tutte le tappe del Beach tennis master tour. Ciliegina sulla torta, la campagna che da anni ci lega alle Pagine Gialle e alle Pagine Bianche si arricchisce di un innovativo approccio grafico.



Vittorio Feltri, direttore di Libero, ammette che il paragone tra i venditori Folletto e chi le spara grosse non regge e dedica alla nostra lettera di rettifica non la solita rubrica ma il taglio di una pagina di cronaca.

Con Legambiente, Folletto lancia il progetto Vivincostile che declina le regole d'oro per "Abitare sano".

Il primo agente d'Italia dell'anno 2008 è Davide Simeoni, zona Leo, distretto Treviso1.

The wall of fame

ovvero: il primo lascia il segno. Per rendere omaggio ai migliori e per indicare il cammino della fama e del successo a tutti i componenti, vecchi e nuovi, della forza vendita, viene deciso di rendere immortali i nomi dei primi agenti d'Italia, eternandone l'impronta in un muro indistruttibile, custodito e mostrato con orgoglio nella sede di via Ludovico da Breme. Il muro della gloria nasce tenendo memoria degli agenti saliti sul gradino più alto a partire dal terzo millennio che, fino al 2010, erano Oscar Ochs, Andrea Pisana e Davide Simeoni.



APRI LA PORTA AL TUO FUTURO:

questo lo slogan prescelto per le nuove campagne radiofoniche di Folletto a sostegno della professione, che puntano tutto sulla serietà con cui la nostra azienda prepara gli agenti che carriera della vendita porta a porto. Lo spot è pianificato in primavera su Dee Jay, Rtl 102.5 e Capital e in autunno su Dee Jay, Capital e Radio Italia.

PILLOLE DEL '10



Viene siglato il primo accordo di partnership con il Parma Football Club, destinato a proseguire per anni e che porterà Folletto sulla maglia dei giocatori emiliani.

Per volontà di Folletto, Bimby e altre 8 aziende della vendita diretta a domicilio nasce l'associazione di categoria Univendita, con l'obiettivo di raccogliere l'eccellenza del settore, che esprime alti standard etici, continua innovazione, massima trasparenza e grande rispetto del consumatore.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2009 è Davide Simeoni, zona Leo, distretto Treviso1.



A L'AQUILA,

il capoluogo abruzzese martoriato dal terremoto del 2009 e a cui Folletto è subito venuto incontro con tanti gesti di solidarietà, viene inaugurato "Il Punto", lo spazio di aggregazione realizzato in piazza d'Arti con il contributo di Vorwerk Folletto e per iniziativa dei volontari di Legambiente. La casa diventa la nuova sede delle associazioni aquilane e costituisce «una tappa fondamentale nel processo di ricostruzione sociale post sisma», come commenta Alfredo Moroni (nella foto), assessore all'Ambiente del comune di L'Aquila.

PILLOLE DEL '11



ARRIVA IL KIT LAVAVETRI,

che rivoluziona il modo in cui puliamo i vetri della casa. Il kit è una combinazione di tre elementi: il detergente Koboclear, capace di rimuovere anche lo sporco più ostinato che asciuga in 10 minuti e che, una volta rimosso, lascia sulle superfici una speciale patina protettiva; il guanto in microfibra che serve per distribuire il detergente: la speciale bocchetta GT14 che, abbinata all'aspirapolvere, serve a rimuovere lo strato seccato di Koboclear, in cui è rimasto intrappolato tutto lo sporco.



Nuova apparizione iconica del Folletto, questa volta nel video con cui Carmen Consoli lancia il suo ultimo successo musicale: "AAA cercasi".



Con l'apertura del Folletto Point all'interno del Coin di piazza Cantore a Milano, per la prima volta nella storia la nostra azienda sbarca con un proprio spazio in un department store.

A maggio, nel porto di Taranto, si conclude un'operazione della Guardia di Finanza avviata su segnalazione della nostra azienda e viene smantellato il traffico di pezzi di ricambio falsi in arrivo dalla Cina, con il sequestro di ricambi marchiati Folletto e Bimby del valore di oltre 200mila euro.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2010 è Eros Ronsini, zona Pegaso, distretto Como3.

Nasce Folletto Family,

la nuova community on line che ha l'obiettivo di far incontrare i "folletti" di tutta Italia in uno spazio costruito su misura sulle loro esigenze e necessità. Destinata a migliorarsi anno dopo anno, anche con nuove funzionalità, ai suoi albori la Folletto Family è un contenitore aperto a chiunque voglia farne parte, per comunicare con i colleghi, fare domande e trovare risposte. E nella community Momenti d'Incontro diventa anche un video magazine, con l'apertura di Md'I Channel.



anno
2012

Vorwerk Folletto è il main sponsor del Parma FC

Vorwerk Folletto scende sui campi della Serie A al fianco del Parma FC come Main Sponsor del club crociato. Dopo due anni di collaborazione come partner ufficiale, quest'anno Folletto mette il proprio nome e il suo nuovo logo sulla maglia dei giocatori del Parma. Con questa partnership, Vorwerk Folletto fa un salto di visibilità straordinario e coglie l'opportunità unica che le garantisce un formidabile palcoscenico di 43 milioni di italiani che seguono il calcio, permettendo alla nostra azienda di posizionare con maggior forza il proprio brand e i propri valori, entrando nelle case di un pubblico che più eterogeneo non potrebbe essere.



Nasce la Pulilava SP 520,

la nuova stella del firmamento di Vorwerk Folletto. Iniziano quest'anno le vendite del primo modello di Pulilava, che va alla conquista del mercato grazie alle sue caratteristiche di unicità: un apparecchio che contemporaneamente

aspira e lava il pavimento con un apposito panno inumidito automaticamente. Una grandissima novità, esclusiva del nostro marchio, che il mercato chiedeva a gran voce.



APRONO I PRIMI VORWERK POINT

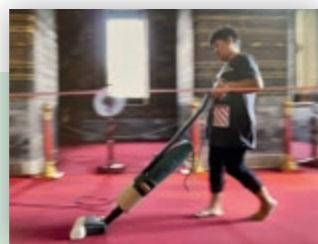
a Torino, Bologna e Roma. Una vera rivoluzione per Vorwerk Folletto e per l'assistenza ai clienti: per la prima volta nella storia della nostra azienda, si inaugurano i punti monomarca che accoglieranno esclusivamente i clienti Folletto e Bimby che hanno bisogno di riparazioni o ricambi per i loro elettrodomestici. Inoltre, i Vorwerk Point venderanno i neonati apparecchi della Linea Green, l'aspirabriciole e il robot aspirapolvere.



PILLOLE DEL '12

Comincia da Padova il processo di rinnovo degli uffici commerciali, da oggi più moderni, accattivanti e soprattutto familiari per chi ci lavora.

Si rinnovano i loghi del gruppo Vorwerk e nasce il brand Folletto, una novità unica per l'Italia, non replicata in nessun'altra nazione del Gruppo.



Curiosità dal mondo: un Folletto si prende cura del tempio thailandese Wat Pho di Bangkok.

4000

L'organico sfonda il muro dei 4000 agenti.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2011 è Luigi Aquilano del distretto Mantova, Zona Gemini.

anno
2013



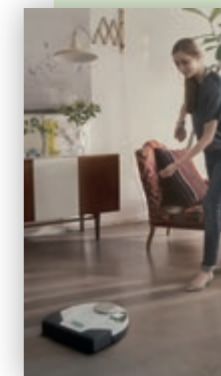
FOLLETO COMPIE 75 ANNI

Il 9 aprile Folletto festeggia il 75° Anniversario della sua nascita in Italia. E lo fa non soltanto con una grandissima Festa Nazionale della Vendita a Lisbona, che culmina con un incredibile flash-mob a cui hanno partecipato tutti i 600 migliori d'Italia, ma anche con tante iniziative che nel corso dell'anno hanno voluto celebrare questo importante traguardo. Fra queste, in particolare, un'azione di Guerrilla Marketing organizzata alla Settimana del Design di Milano, durante la quale abbiamo festeggiato il compleanno "infestando" la città di "uomini di polvere" che, con l'aspetto di giganteschi cumuli di lanugine, hanno preso di mira i visitatori del salone del mobile con scherzetti di ogni tipo. L'iniziativa è stata accompagnata da una campagna stampa che, attraverso due pagine istituzionali sul Corriere della Sera e su La Repubblica, hanno ringraziato chi ha reso possibile, per 75 anni, il nostro successo, ovvero i nostri clienti.

PILLOLE DEL '13

Dopo il terremoto in Emilia, Folletto destina la sua tradizionale raccolta di beneficenza, la "Catena del Cuore", ai piccoli scienziati dell'Antoniano di

Bologna, nota Onlus che si occupa di educazione e diritti dei bambini.



A dicembre, Folletto rilancia il Folletto VR100 con una campagna integrata che coinvolge forza vendita, cinema, web e tv, per trasformare il nostro robot nel regalo di Natale più ambito.

Continuano le aperture dei Vorwerk Point in tutta Italia e l'inaugurazione del centro di Bolzano ha per madrina d'eccezione la tuffatrice Tania Cagnotto.



La prima agente d'Italia dell'anno 2012 è Ana Damian del distretto Parma2, zona Centaurus.

La Folletto Family si rifà il trucco

e sbarca sullo smartphone con blog, classifiche, contenuti speciali e web tv. Il debutto è avvenuto durante la Festa Nazionale della Vendita di Lisbona, che ha presentato il completo restyling del sito, fatto di soluzioni mobile, live blog costantemente aggiornati, possibilità di postare foto e testi in stile Twitter in tempo reale, un profilo personale dedicato a ciascun agente e un vero e proprio social network interno per i nostri collaboratori.



IL VORWERK WORLD APRE LE PORTE AI DIPENDENTI FOLLETO,

accogliendo a Wuppertal una delegazione italiana dei dipendenti del Gruppo. In occasione della seconda edizione della "riunione di famiglia" che raggruppa i collaboratori Vorwerk di tutto il mondo, i dipendenti di sede di Milano hanno raggiunto la casa madre per una due giorni di seminari in cui si è respirato un clima internazionale di condivisione e spirito di squadra.

anno

2014 Nasce il progetto Folletto Pensa Pulito



Nasce il progetto Folletto Pensa Pulito

Il progetto Folletto Pensa Pulito nasce nel 2014 come un'integrazione della sponsorship con il Parma e dà vita a una serie di eventi e di azioni virali incentrate sui valori della professione di incaricato alla vendita a domicilio: meritocrazia, correttezza, professionalità, spirito di squadra e senso di appartenenza all'azienda. Ovvero la filosofia del "pensare pulito" che la forza vendita Folletto porta nelle case di tutti gli italiani. Il "calcio d'inizio" del progetto fu dato dal Primo Agente d'Italia dell'anno prima, Gabriele Tarenzi, soprannominato calcisticamente "il bomber

del porta a porta", in occasione del match Parma-Inter del 19 aprile, quando il club crociato è sceso in campo per la prima volta con una maglia speciale: senza il logo dello sponsor, ma con la scritta "1 Gabriele Tarenzi #pensapulito".



#pensapulito e migliora il mondo

PILLOLE DEL '14

Alla serata di beneficenza "Adotta un piccolo calciatore", 150 persone si contendono all'asta le maglie del Parma dedicate a Tarenzi e il ricavato arriva a 8.500 euro.

Parte la campagna di comunicazione integrata dei Vorwerk Point: "la casa di chi ama da casa" si presenta agli italiani con un'immagine coordinata: affissioni, volantini, pagine pubblicitarie e spot radiofonici e televisivi declinati per ciascun punto vendita, ma seguendo le linee guida dell'azienda.

Continuano le aperture dei Vorwerk Point in tutta Italia e il punto vendita di Milano viene inaugurato da un sosia del grande centrocampista inglese David Beckham.



Il primo agente d'Italia dell'anno 2013 è Gabriele Tarenzi del distretto Piacenza, zona Orione.

Ana Damian, primo agente di Italia del 2012, conquista i media e la politica, accendendo i riflettori sulla professionalità e sul talento della forza vendita Folletto. Complice la sua simpatia e la sua storia personale, Ana Damian è diventata una vera e propria ambasciatrice delle opportunità di carriera offerte dalla nostra azienda. E lo ha fatto dapprima sulle pagine del quotidiano nazionale La Repubblica, poi in televisione fino ad attirare l'attenzione di Silvio Berlusconi, pronto a candidare la Damian alle prossime elezioni (ottenendo da Ana un garbato rifiuto).

UN AGENTE FOLLETTO DEBUTA IN UNA SERIE TV

prendendo parte a una delle più popolari fiction italiane del momento: "I Cesaroni". Un caso unico, nella storia delle serie tv italiane, in cui classico product placement, cioè la pratica di inserire i prodotti nei programmi televisivi,

diventa qualcosa di nuovo e di diverso: un "plot placement" con una storia scritta appositamente per includere Folletto nella sceneggiatura della fiction. E così, Antonio Barilon, personaggio fisso de "I Cesaroni" (interpretato da Giancarlo Ratti), nella puntata del 19 ottobre annuncia trionfalmente a tutta l'Italia: "Diventerò un agente Folletto".



anno

2015 231.896

è un Settembre da record assoluto (dato vendita apparecchi fatturati). Un numero quasi da capogiro, che infrange ogni barriera e supera di slancio anche l'asticella dell'obiettivo fissato.

AL VIA IL "PROGETTO VIA"

Folletto e Contemporanea hanno finalmente avviato il progetto strategico denominato VIA "Vorwerk Integrated Architecture", un intenso e complesso lavoro per sostituire i diversi sistemi gestionali, eterogenei e indipendenti, delle varie società Vorwerk con un unico sistema integrato e centralizzato basato sulla soluzione SAP. Obiettivo: l'ammmodernamento tecnologico dell'inserimento ordini, dei processi di marketing e del sistema a provvigione.

PILLOLE DEL '15



Anche quest'anno i bimbi di SOS Children ricevono un grande aiuto da Folletto: oltre i 7mila euro di contributo, che va ad arricchire il Vorwerk Family Fund e il cui obiettivo è quello di dare un sostegno ai villaggi gestiti dall'associazione SOS Children in vari Paesi del mondo.

Vorwerk Folletto aiuta anche la Lega del Filo d'Oro, associazione Onlus che dal 1964 assiste, educa, riabilita e reinserisce nella famiglia e nella società le persone sordocieche e pluriminorate psicosensoriali. In particolare, l'impegno Folletto finanzia l'attività assistita di Pet Therapy.

Con la fusione tra customer service e customer care, il servizio assistenza clienti post vendita si completa

Il primo agente d'Italia dell'anno 2014 è Tomorr Kajtazi del distretto Trento2, zona Sirio.

Momenti d'Incontro diventa digitale

Nel 2015 il nostro in-house magazine si rilancia in grande stile, si libera dai vincoli fisici tipici di un giornale fatto solo di carta e diventa un Md'I tutto nuovo: online, più agile, più fruibile, più frequentemente aggiornato, ma soprattutto più al passo con i tempi e con le esigenze di tutte le persone Folletto. Un Md'I digitale, che punta al networking e alla condivisione fra le persone Folletto, utile a restare in contatto tra noi e a non perdersi di vista nemmeno se sparpagliati per l'intero Stivale. Con questo spirito, viene rivoluzionato anche il sito Folletto Family, modernizzandosi e soprattutto diventando responsive, per essere visualizzato in modo ottimale da qualunque smartphone, tablet o pc.



Folletto Pensa Pulito

chiude il suo primo anno di vita, con all'attivo una serie di attività teaser di guerrilla marketing (come le opere di clean art realizzate ripulendo l'asfalto con un'idropulitrice e speciali magneti a forma di nuvoletta attaccati per le strade), dopo l'inaugurazione, a Parma, del "Folletto Pensa Pulito Village" (una speciale tensostruttura con attrazioni dedicate alle famiglie per trasmettere i valori positivi promossi dal progetto) e dopo un concorso ideato per raccontare in uno slogan che cosa significhi il concetto "pensa pulito".



Foto: Folletto Pensa Pulito Village

anno
2016

Folletto cambia maglia e sponsorizza la Fiorentina

Con il campionato di calcio di quest'anno, Folletto celebra una nuova sponsorship in Serie A, cucendo il proprio nome sulla maglia della ACF Fiorentina. E lo fa, durante il match d'esordio fra Fiorentina e Milan, con uno show che ha offerto al pubblico dell'Artemio Franchi un contenuto di engagement altamente innovativo: la ricreazione a centro campo di una gigantesca maglia della squadra con lo sponsor Folletto. Un evento per cui ci sono stati 30.000 spettatori live e 30.000 views in diretta sulla pagina Facebook. Sono state raggiunte 1,5 milioni di persone e #pensapulito è arrivato a essere 1° fra i trending topic con 2.400 tweet, grazie anche al coinvolgimento di una serie di influencer che hanno commentato lo show e la partita su Twitter.



UN MEDICO IN FAMIGLIA

È la nuova fiction tv che parla di Folletto. Dopo essere stati presenti nella serie televisiva "I Cesaroni", nel 2016 Folletto calca le scene di un altro appuntamento televisivo in prima serata, amatissimo dal grande pubblico: la popolare serie "Un Medico in Famiglia", che ha ospitato il nostro amato Folletto VK200 e un nostro venditore. È la celebrazione di un binomio che si fa sempre più stretto: quello tra il Folletto e la casa degli italiani.

Non solo calcio

per le sponsorizzazioni sportive del 2016: quest'anno, infatti, oltre alla sponsorship della ACF Fiorentina, Folletto si ritaglia anche un ruolo da protagonista nel Campionato RBS 6 Nazioni di rugby e agli Internazionali BNL d'Italia di tennis. E lo stesso vale, ovviamente, per la campagna "Folletto. Pensa Pulito", che con i suoi digital contest aperti a tutti e con le numerose attività promozionali locali, crea nel corso di tutto il 2016 tantissimo consenso di pubblico attorno al nostro brand, ai nostri prodotti e ai nostri agenti.



È l'anno di Folletto Art Lab, un concorso dedicato agli studenti dello IED (Istituto Europeo di Design Milano), della NABA (Nuova Accademia di Belle Arti) e dell'Accademia di Brera, oltre che ad alcuni urban artist già affermati.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2015 è Stefano Santini del distretto Lucca, Zona Cigno.

PILLOLE DEL '16

Una "nuova" sede che rispecchia tutti i valori di Folletto. Nel luglio 2016 si sono conclusi i lavori di ristrutturazione completa della sede di via Ludovico di Breme a Milano, iniziati nel lontano 2012 con l'acquisizione dell'immobile accanto allo "storico" edificio.

Nasce il nuovo Sistema di Pulizia Folletto VK200, totalmente elettronico e in grado di "ascoltare le superfici" per adattarsi automaticamente a qualunque situazione.

anno
2017

La Festa Nazionale della Vendita fa poker di premi

Il 2017 è stato ricco di soddisfazioni per gli eventi targati Vorwerk Folletto che si sono aggiudicati la vittoria di ben quattro prestigiosi concorsi. Ai Best Event Awards Italia, premio dedicato all'eccellenza degli eventi e della live communication, la nostra Festa Nazionale della Vendita è salita sul gradino più alto del podio per le categorie "Miglior evento business to business", "Miglior evento business to internal" e "Best Event Company". L'evento ci è valso anche un premio all'International Grand Prix Relational Strategies nella categoria Eventi interni/Convention



Aziendali. Inoltre, sempre all'International Grand Prix Relational Strategies, ha trionfato anche la nostra comunicazione interna, veicolata tramite la Folletto Family, ormai diventata per noi un punto di riferimento, un collettore di informazioni "corporate" e non solo.

È NATA LA "NUOVA ITALIA FOLLETTO"

Dopo mesi di gestazione, giunge al termine il percorso di riassetto delle zone, al fine di ottimizzare i risultati e rendere Folletto sempre più capillare sul territorio. Un percorso che ha ridisegnato l'Italia, con l'intento di equilibrare il numero di famiglie per ogni zona e ottimizzare la distribuzione, assegnando più territorio ad alcune zone e dando così maggiori possibilità di crescita. Alla fine abbiamo trovato l'assetto ottimale, passando da 22 zone a 20 e dando il via alla rinascita del mondo Folletto.



FEDERICA PELLEGRINI

esce allo scoperto: è una fan di Folletto! Lo abbiamo scoperto quando la celebre campionessa olimpica di nuoto ci ha fatto visita nel nostro Vorwerk Point di Verona portando in assistenza il suo Folletto. In quell'occasione, Federica ha ammesso di essere da sempre affezionata al marchio Vorwerk ed è rimasta piacevolmente colpita dall'efficienza del servizio dei nostri punti vendita.

PILLOLE DEL '17

La nuova frontiera del reclutamento passa da LinkedIn, social network è orientato allo sviluppo di contatti professionali che, nel 2017, contava oltre 500 milioni di iscritti.

La Pensa Pulito Cup, sfida calcistica organizzata in collaborazione con ACF Fiorentina allo stadio Artemio



Franchi di Firenze, vede in campo Folletto vs. Folletto, due squadre formate da calciatori della sede, degli uffici commerciali e della forza vendita, l'uno contro l'altro schierati.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2016 è Mirko Bertoncini del distretto Lucca, zona Cigno.

anno **2018** Nasce Vorwerk Italia

Il primo gennaio del 2018, Vorwerk ha conseguito in Italia un risultato storico: la creazione di Vorwerk Italia, un'unica grande azienda che racchiuderà le Divisioni Folletto e Bimby. Un avvenimento che sembra voler celebrare un anno importante per le due Divisioni, che festeggiano rispettivamente gli 80 e i 40 anni di storia in Italia. "One Italy" – questo il nome del progetto di questa fusione –, è iniziato nei primi mesi del 2016 e si è concluso a dicembre 2017. Due anni ricchi di attività, pianificazione, fermento ed entusiasmo verso il futuro, volto a strutturare una nuova realtà aziendale che amplifichi e potenzi il marchio Vorwerk in Italia, senza perdere la storia indipendente di due Divisioni con una forte personalità e con un modello di vendita diretta differente: door to door per Folletto e party plan per Bimby.

PILLOLE DEL '10

L'Uomo Volante, indossando la maglia celebrativa degli 80 anni di Folletto, sorvola il campo dell'Artemio Franchi a bordo di un hoverboard, prima del calcio d'inizio del big match Fiorentina-Napoli.



Va all'asta la maglia della Fiorentina celebrativa degli 80 Anni Folletto, firmata da tutti i giocatori della squadra viola, per una raccolta fondi a sostegno dell'associazione Save the Children.

Folletto fa il pieno di statuette al BEA – Best Event Awards 2018, il più importante riconoscimento internazionale dedicato agli eventi di comunicazione corporate: Primo Premio come Miglior evento B2I, con lo show di lancio della nuova Linea S; Secondo Premio sempre nella categoria B2I, con la Convention Nazionale della Vendita; Terzo Premio nella categoria B2B, sempre con la CNV e ancora Terzo Premio come Best Event Company.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2017 è Mirko Bertoncini del distretto Lucca, zona Cigno.

80 anni folletto

FOLLETO COMPIE 80 ANNI

dalla sua nascita in Italia e festeggia il traguardo con una spettacolare Convention Nazionale della Vendita al Teatro della Luna. Una festa caratterizzata da un format "spaziale", da un parterre incredibile di artisti, personaggi e special guest e da una particolare rievocazione storica, decennio per decennio, degli Ottant'anni di storia della Folletto in Italia in parallelo con l'evoluzione della società italiana dagli Anni 30 del secolo scorso agli Anni 20 del nuovo Millennio.



ALEX SAMPIRISI

vince l'Oscar della Vendita 2018 – la sfida fra i migliori agenti di tutte le imprese associate a Univendita, per guadagnarsi il titolo di "Campione dei Campioni della Vendita Diretta a Domicilio in Italia" – e conquista la stampa italiana. La seconda edizione dell'Oscar della Vendita organizzato ha riscosso un grande successo agli occhi sia del pubblico, sia dei media, che hanno divulgato su tutte le principali testate nazionali le gesta dei fuoriclasse della vendita a domicilio, in competizione fra loro.

anno **2019**

Arriva il Folletto VB100, la prima scopa elettrica Vorwerk senza filo



Nel 2019 Folletto entra per la prima volta nel mercato degli aspirapolvere senza filo con il Folletto VB100, una scopa elettrica cordless con due caratteristiche uniche nel panorama internazionale: due batterie intercambiabili (e sostituibili nel tempo) da 80 minuti di durata ciascuna e il sacchetto, che da sempre garantisce ai clienti Folletto la massima igiene domestica, riducendo a zero la reimmissione di polvere e pulviscolo nell'ambiente (cosa fondamentale per i soggetti allergici). Una potenza di aspirazione di 21 litri al secondo che rendeva il Folletto VB100 l'aspirapolvere senza filo più potente sul mercato, primato conservato fino all'arrivo, tre anni più tardi, del nostro nuovo Sistema di Pulizia Folletto VK7s.

PER LA PRIMA VOLTA protagonisti

a Cersaie 2019, il Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno, ovvero il principale appuntamento espositivo italiano nel mondo dell'arredamento e delle superfici. La sesta edizione di Cersaie ha proposto un viaggio nel tempo e nello spazio fra le stanze da bagno di celebri personaggi appartenenti al mondo dell'arte e della cultura, con un itinerario intitolato "Famous Bathrooms", di cui il nostro Folletto è stato protagonista in tandem con lo scrittore francese Jules Verne. Una grande occasione per entrare in contatto con un mondo di professionisti, con i quali storicamente ci è meno facile dialogare.



Folletto al Lucca Comics conquista il mondo dei fumetti

e incontra in un unico luogo – raccolto e facilmente presidabile – e nell'arco di pochi giorni, oltre 270.000 persone di tutte le età, provenienti da tutta Italia e accomunate dalla passione per il variopinto mondo dei cartoons. Un pubblico vastissimo di famiglie che Folletto ha strabiliato attraverso una presentazione originale e fantasiosa della VB100 e del VR300, in grado di seguire un percorso narrativo ispirato al mondo dei sogni e del gioco così ben rappresentato dal Lucca Comics.



PILLOLE DEL '11

Folletto debutta al Forum Agenti Milano, la Fiera Internazionale di Ricerca Agenti di Commercio, per cominciare a presidiare anche questi canali, non soltanto in chiave di reclutamento, ma anche per rafforzare l'immagine di Folletto come brand premium, leader nel settore e azienda di eccellenza nella vendita diretta a domicilio.

La Fiat 600 Multipla Folletto diventa un pezzo da collezione. Riscoperta lo scorso anno per celebrare i nostri 80 Anni, quest'anno la Multipla con i colori sociali della nostra azienda, che negli Anni 60



era utilizzata dai capi pruppo per accompagnare ogni mattina i propri agenti alle rispettive zone di vendita, è diventata un modellino della Brumm in edizione limitata.

La Folletto VB100 è protagonista di una campagna di comunicazione su digital e in radio, studiata per accrescere la sua conoscenza, e supportare gli agenti nella fase di acquisizione.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2018 è Alberto Lasia del distretto Sassari1, zona Venere.

anno
2020

Momenti d'Incontro si rinnova graficamente

Debutta nel 2010 un Md'I tutto nuovo, ripensato per tornare ad accogliere i contributi di tutte le zone Folletto d'Italia, e nuovamente affidato a una redazione di giornalisti, che facesse recuperare a Momenti

d'Incontro tutte le caratteristiche di genuinità cronistica che aveva un tempo. Inoltre, d'ora in poi Momenti d'Incontro torna a essere distribuito a tutta la Forza Vendita e a raggiungere in maniera capillare tutte le case dei nostri agenti, per essere sfogliato, letto e condiviso insieme ai loro cari. Torna infine la rubrica "Dalle Zone". Questo restyling di Md'I darà i suoi frutti anche in termini di brand reputation, già dall'anno successivo, classificandosi al primo posto nella categoria "Internal Magazine" degli ASCAI Media Awards 2021.

Folletto, protagonista

di un libro sull'Employer branding, continua a fare scuola, anche in materia di reclutamento. Il volume "Employer Branding - Attrarre e coltivare talento in Azienda in modo strategico e creativo", focalizzato sulle strategie di recruiting, dedica un intero capitolo di best practice al caso Folletto. Una lettura imprescindibile

per i manager d'azienda che vogliono apprendere un nuovo approccio al concetto di branding, elevandolo dal valore di impresa al valore umano.



CON INFOLLETO

il reclutamento mette il turbo e conquista tanti, nuovi potenziali talenti da inserire nell'organico. È questa una delle novità del 2020 più interessanti sul fronte dell'offerta professionale: uno strumento moderno, innovativo, che permette agli agenti di proporre ai potenziali talenti un'esperienza da lasciare a bocca aperta, per conquistarli e li motivarli a intraprendere il percorso professionale di PVJ, sviluppando e allenando le competenze che occorrono a un buon venditore: capacità di relazione, imprenditorialità, orientamento al cliente e capacità di lavorare per obiettivi.

PILLOLE DEL '20

Il Gruppo Vorwerk lancia Believe & Achieve, l'International Recruitment Challenge 2019, che premia le migliori strategie di incremento dell'organico di tutte le forze vendita del mondo Vorwerk.

L'Agenda Folletto 2021 si rifà il look, con l'obiettivo di offrire alla forza vendita un migliore supporto organizzativo per aiutare tutti gli agenti a centrare i propri obiettivi.

Folletto si aggiudica il prestigioso attestato di "Azienda Eccellente 2020" dei Sales Excellence Awards e vince il "Golden Seal" di Superbrands.

Il Covid-19 stravolge il calendario degli eventi Folletto: la Convention Nazionale della Vendita, in programma a Napoli, slitta al luglio 2022.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2019 è Alberto Lasia del distretto Sassari1, zona Venere.



anno
2021

Momenti d'Incontro si aggiudica gli Ascai Media Awards

In occasione della VII edizione dell'evento ComunicaImpresa, il nostro "Momenti d'Incontro" ha ottenuto il massimo riconoscimento degli Ascai Media Awards 2021, classificandosi al primo posto nella categoria "Internal Magazine", davanti a pubblicazioni di aziende di altissimo livello come Agenzia delle Entrate, BNL, Poste Italiane e Stellantis, brand di caratura internazionale entrati con noi nella short list dei finalisti, ma che ci siamo poi lasciati alle spalle nello sprint finale. Gli Ascai Media Awards sono un premio alle migliori pubblicazioni realizzate dalle aziende del nostro Paese, e la categoria "Internal Magazine" è riservata alle pubblicazioni dedicate alle risorse umane, elemento fondamentale per il successo di ogni impresa e di Folletto in particolare.



SONO ITALIANI

il "Miglior Capo Distretto" e il "Miglior Capo Vendita" del Mondo: l'Italia ha un posto d'onore nella Hall of Fame di Vorwerk International, dove compaiono i nomi e le fotografie dei migliori venditori del mondo nella storia di Vorwerk International. Le caselle dell'anno 2020 alle voci "Miglior Capo Distretto del Mondo" e "Miglior Capo Vendita del Mondo", infatti, mostrano i volti sorridenti dei nostri Carmine Di Biase e Mirko Bertoncini.



Agli International Countries Awards 2021,

l'Italia scala la Vetta del Mondo. Il primo posto di Folletto nello speciale premio per "la grande capacità di reazione dimostrata nel difficile periodo del lockdown" è, allo stesso tempo, fonte di grande orgoglio e il risultato più eclatante centrato da Vorwerk Italia agli International Countries Awards 2021, evento digitale in cui sono state premiate le performance di business 2020 di tutti i Paesi del Gruppo Vorwerk.

PILLOLE DEL '21

Il Sistema Folletto VK220 conquista il Fuorisalone di Milano e diventa protagonista di una tavola rotonda dedicata ai temi della sicurezza, dell'igiene e della protezione degli ambienti.

"È Ora" di ripartire: la Convention Nazionale della Vendita ritorna alla grande, in forma di roadshow. Una CNV itinerante che riporta sotto i riflettori la festa della vendita, nel rispetto delle normative anti-Covid.

Il Design Museum di Milano espone al pubblico la Folletto FB33, in mostra alla permanente della collezione storica del Compasso d'Oro, il più autorevole premio mondiale di design.

Nasce la nuova struttura aziendale di Vorwerk Italia, al servizio della forza vendita.

Il primo agente d'Italia dell'anno 2020 è Alessandro Garzone del distretto Como4, zona Minerva.



INTERNATIONAL RECRUITMENT CHALLENGE 2022:

34 capi vendita del Club 50 sono

italiani



L'International Recruitment Challenge 2022 è a metà strada: il Club 50 è al completo, abbiamo cioè i nomi dei 50 capi vendita che stanno disputando la sfida fra i migliori performer nell'attività di reclutamento di tutte le divisioni Vorwerk del mondo. Di questi, ben 34 sono persone Folletto.

La competizione, quindi, è già in massima parte tinta del tricolore italiano, ma Vorwerk Italia punta all'en plein: conquistare l'intero podio e imbarcare tutte persone Folletto sul lussuosissimo yacht che farà da cornice alla futura crociera nel Mediterraneo. E così, per motivare al massimo le nostre 34 stelle del reclutamento, che gareggeranno fino all'ultimo, a colpi di O.P., per raggiungere la vetta del mondo, l'azienda ha organizzato a Milano, il 31 maggio scorso, un meeting di incoraggiamento e di allineamento sulle migliori strategie di incremento dell'organico della nostra forza vendita.

sono italiani e provengono dalla nostra Folletto. Continuiamo ad aspettarci il massimo impegno da loro, ma era giusto iniziare fin d'ora a riconoscere il loro valore e il grande lavoro che hanno svolto nel 2021. E lo abbiamo fatto con un evento esclusivo, durante il quale abbiamo consegnato loro un diploma per il traguardo raggiunto e li abbiamo consacrati nel Club 50, il circolo esclusivo riservato ai top 50 capi vendita 2022».

Uno yacht tutto italiano

«La consacrazione nel Club 50 – ha aggiunto, Jorge Lasheras – ha dato inizio a una nuova dinastia di venditori Folletto: i migliori reclutatori non solo d'Italia, ma del mondo intero. Il fatto che quasi l'80 per cento dei finalisti sia italiano, infatti, è la prova che il nostro Paese ha tutti i numeri per giocare per sempre al vertice dei risultati globali del Gruppo, non soltanto nelle vendite, ma anche nell'offerta professionale. Ora, quindi, la cosa più importante

Un diploma per il 2021

«Stiamo vivendo un altro anno di grande successo per Folletto – ha commentato il direttore commerciale di Folletto, Branko Petrovic –. Fra i 50 capi vendita più forti del mondo nel reclutamento, infatti, 34

per me è che la direzione e tutti i capi zona, insieme, lavorino per sostenere queste persone Folletto, per aiutarle a essere riconosciute in tutto il mondo Vorwerk, ma soprattutto per far sì che tutto lo yacht Vorwerk parli italiano e sventoli la bandiera tricolore».

Veri imprenditori di esempio per tutti

«Quella di oggi – ha ribadito il direttore territoriale Giuseppe Macri – è stata una bellissima giornata, vissuta con i migliori capi vendita d'Italia. Era giusto mettere ancora una volta in risalto le qualità di questi fantastici uomini, non soltanto per augurare loro di arrivare a vincere l'International Recruitment Challenge 2022, ma soprattutto perché rappresentano un esempio per tutti: questi sono i veri imprenditori e sono i nostri imprenditori, gli imprenditori della Folletto».

Riconoscimenti e convivialità: gli stimoli più importanti

«Oggi abbiamo incontrato i top mondiali – fa eco il direttore territoriale Vittorio Milici – e abbiamo visto nei loro occhi la grande voglia, la grande determinazione e la grande passione che hanno per il loro lavoro. Con il meeting di oggi, per il quale ringrazio l'azienda per la grande attenzione dimostrata, inizia un ciclo di riconoscimenti che a mio avviso porterà al successo tante altre persone Folletto. Ognuno dei nostri top mondiali, infatti, potrà portare al proprio gruppo la testimonianza di una meravigliosa giornata vissuta con la Direzione, fatta di premi, ma fatta anche di semplice convivialità, che è uno degli stimoli più importanti per un capo vendita: ritrovarsi tutti i giorni al bar di recupero e fare gruppo con tutti i propri agenti».

Trattamenti esclusivi per risultati esclusivi

«Ricordo una lettera di una nostra agente, che ricevemmo tanti anni fa – conclude il direttore territoriale Gianluca Toscano –, in cui era scritta una frase che mi colpì molto: "Vi sono grata per i trattamenti esclusivi che l'azienda mi ha sempre riservato". Oggi, dopo tanti anni da quella missiva, sono orgoglioso di continuare a vedere questa attenzione verso le nostre persone: i trattamenti esclusivi che l'azienda riserva ai migliori, in questo caso ai migliori capi vendita a livello mondiale, impegnati in una competizione nuova che non abbiamo mai vissuto, per gratificare ancora di più il loro grande lavoro e per motivarli, nel miglior modo possibile, a vincere ogni sfida».





**RENATO TONDO
e DOMENICO MALVONE**

premiati alla Vorwerk International Award Night

Uno dei più celebri strateghi della storia degli Stati Uniti d'America, il generale Patton, era solito dire: "Accettate le sfide se volete provare l'euforia e il gusto della vittoria".

Un consiglio che tantissimi capi vendita di tutto il mondo Vorwerk hanno seguito senza indugi, raccogliendo con entusiasmo la sfida dell'International Recruitment Challenge 2021.

Solo in pochissimi, però, sono riusciti a provare "l'euforia e il gusto della vittoria". E fra questi possiamo annoverare con orgoglio i nostri campionissimi del reclutamento: Renato Tondo e Domenico Malvone,

entrambi della zona Centaurus. A loro è toccato l'onore non soltanto di partecipare alla Vorwerk International Award Night 2021 di Londra, ma anche di portare i colori di Folletto sul podio delle "stelle del reclutamento", nel momento clou di un esclusivo evento internazionale, che ha voluto testimoniare la gratitudine di tutto il Gruppo per chi si è saputo distinguere nell'incremento dell'organico della propria forza vendita. L'International Recruitment Challenge, infatti, è un'entusiasmante sfida annuale incentrata esclusivamente sul reclutamento che si disputa su scala internazionale. Coloro che ottengono i risultati migliori nell'incremento dell'organico della forza vendita del proprio Paese si aggiudicano, oltre ai premi in palio, anche la partecipazione alla Vorwerk International Award Night, un'esclusiva kermesse, regale, unica e irripetibile, dedicata ai protagonisti del reclutamento.

Lo scorso 2 aprile la città designata per ospitare la VIAN 2021 è stata Londra. Una Londra che, per l'occasione, ha dismesso i panni di capitale del Regno Unito per vestire quelli di "Capitale del Reclutamento Vorwerk", accantonando l'inglese per parlare anche italiano, perché italiana, ancora una volta, si è dimostrata la forza vendita più forte del mondo. In questa veste inusualmente "tricolore", la City ha accolto i protagonisti del reclutamento con maestosità, guanti bianchi e uniformi rosse, come si conviene ai nobili di più alto lignaggio.

La serata di Gala, che ha alternato momenti di grande spettacolo a riflessioni sulle migliori strategie di reclutamento del mondo Vorwerk, ha avuto per cornice il Magazine, nuovissimo e modernissimo spazio eventi sulle rive del Tamigi, e ha rappresentato il momento più atteso di una due giorni londinese conclusasi con un grande concerto in esclusiva di Robin Williams.

Nel corso della cerimonia di premiazione, in particolare, si sono avvicendati sul palco esponenti di spicco del management internazionale, come lo speaker of the Executive Board of Vorwerk Group, Thomas Stoffmehl e lo chief sales officer and speakers of the Board Home Division, Michael Tziallas, che hanno a lungo elogiato la costanza e l'impegno di tutti i presenti nella sfida del reclutamento, senza mancare di complimentarsi in particolar modo con l'Italia.

Il prossimo appuntamento, ora, è con la Vorwerk International Award Night 2022, che si terrà a Lisbona dal 9 all'11 settembre. E siamo certi che anche Lisbona, come Londra, si tingerà del tricolore italiano.

La nostra forza vendita, insomma, non ha mai rivali: qualunque sia la sfida, l'euforia e il gusto della vittoria sono sempre appannaggio nostro!





SMART WORKING E “GREAT RESIGNATION”: la vendita a domicilio è la *risposta* alle nuove richieste dei lavoratori

CIRO SINATRA

Gli americani l'hanno chiamata Great Resignation, qui in Italia si parla di “dimissioni volontarie”, ma sono la stessa cosa: un fenomeno iniziato con la pandemia e che sta cambiando il nostro modo di intendere il concetto di lavoro.

Se leggiamo i dati del Censis, l'istituto di ricerca socio-economica italiano, scopriamo che nei primi nove mesi del 2021 si sono registrate 1.362.000 di dimissioni volontarie: un incremento del 29,7% rispetto allo stesso periodo del 2020. Questo perché, sempre secondo il Censis, l'82,3% dei lavoratori si dice insoddisfatto del proprio impiego, e fra i motivi spicca la mancanza di tempo libero.

Ecco la ragione che ha spinto molti lavoratori, una volta assaggiati i vantaggi dello smart working, a lasciare il posto fisso per mettersi alla ricerca di un “work-life balance” di gran lunga preferibile rispetto al timbrare il cartellino e chiudersi tutto il giorno in ufficio.

E qui entra in gioco l'ultima iniziativa di Univendita, che si è immediatamente proposta come interlocutore delle Istituzioni.

Perché se è vero, come sembra, che va affermandosi un nuovo identikit del lavoratore, allora è anche vero che quell'identikit è in tutto e per tutto sovrapponibile al profilo degli incaricati alla vendita a domicilio.

Non è certo una novità, per noi persone Folletto. E non dovrebbe esserlo nemmeno per i nostri politici,

giacché Univendita sostiene da anni che la vendita a domicilio rappresenti la migliore soluzione per tutti coloro che ricercano la flessibilità di orari e di impegno, la possibilità di conciliare vita e lavoro, la creatività nel contatto relazionale con il cliente e l'opportunità di crescere nei guadagni sulla base del merito, dei risultati e del tempo dedicato all'attività.

Tuttavia, in questo momento storico così in fermento, abbiamo finalmente la possibilità di imporci in all'attenzione dei policymaker e di essere ascoltati con rinnovato interesse.

Quindi, abbiamo commissionato uno studio al professor Mimmo Carrieri, docente di Sociologia del Lavoro all'Università La Sapienza di Roma. La ricerca, intitolata “Professione vendita diretta. Un lavoro che mette al centro la persona. Gli interventi necessari per giocare un ruolo da protagonista” è stata presentata a marzo al parlamentino del Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro e ha riscosso grandi consensi e una forte eco mediatica.

In questo modo, abbiamo guadagnato ulteriore credibilità agli occhi del Legislatore e abbiamo dimostrato che, con gli opportuni incentivi, le nostre aziende possono intercettare l'interesse di migliaia di lavoratori, soprattutto fra i giovani e fra le donne, offrendo uno sbocco professionale lontano dai vincoli dell'ufficio e da quelle rigidità che con la pandemia abbiamo imparato a superare.

Insomma, Univendita c'è, la sua voce è forte e chiara, e sta lavorando affinché inizino a esserci per davvero anche le Istituzioni.

Impresa che oggi, nell'era della Great Resignation, appare tutt'altro che impossibile.

Le nostre condoglianze...



A Sebastiano Loprete, capo distretto di Vicenza, Zona Sirio, per la scomparsa del caro padre **Serafino Loprete**, la vicinanza e l'affetto di tutte le persone Folletto.

È con profonda tristezza che scriviamo queste righe per rendervi partecipi dell'inaspettata scomparsa dell'amica di tante avventure Folletto, la nostra **Maria Rosa Scardino**.

Maria Rosa è stata a lungo, per molti di noi, un volto amico, sempre sorridente e gioviale, presente in ogni evento Folletto, ai quali ha assicurato che tutto filasse liscio dal lontano 1993 fino a quando decise d'intraprendere una nuova sfida professionale all'interno della nostra azienda.

Di lei rimarrà per sempre indelebile il ricordo di una gentilezza e di una disponibilità totali, simbolo tangibile dell'amore e della passione che metteva nel suo lavoro, con dedizione e grande professionalità.

Ricordando con quanto amore ci ha accompagnato nell'organizzazione di tanti nostri viaggi, ora siamo noi ad accompagnarla nel suo, con il nostro ricordo e il nostro affetto.

Ciao Maria Rosa, resterai sempre nei nostri cuori!

Antonio Carrozzo
Giuseppe Macrì
Vittorio Milici
Daniele Serrami
Gianluca Toscano

Cara amica di tanti viaggi ed eventi, non voglio dirti addio, perché addio significa andare via e andare via significa dimenticare.

Invece, il tuo incredibile spirito vitale continuerà ad accompagnarci in tutti i nostri “momenti d'incontro”, presenti e futuri.

Ciao Maria Rosa.

Luca Corsi



welcome
little
girls

Auguri alla mamma
Sara Iona e al papà
Alessandro D'agostino,
agente del Distretto Drago4
(zona Drago)
per la nascita della piccola
Lavinia



Benvenute
Ludovica & Anastasia
Auguri alla mamma
Vanessa Belli
e al papà
Andrea Del Bucchia,
agente del distretto di Lucca
(zona Cigno)



Benvenuta *Chiara*
e tanti auguri ai genitori
Angelica
e *Raffaele Simone*,
capo distretto di Foggia 1
(zona Auriga)

Dalle Zone



LUCA CORSI

Il sorriso del cliente soddisfatto accompagna la lettura del Dalle Zone

In trent'anni da queste colonne del nostro «giornale nel giornale» abbiamo raccontato milioni di sorrisi. Quelli dei clienti della nostra forza vendita. Perché il lavoro del venditore non finisce con la firma del contratto, ma sempre si conclude con il sorriso del cliente soddisfatto. Leggendo le tante pagine che seguono troviamo la conferma di ciò che immaginavamo: da qualche mese quel sorriso è ancora più radioso, perché nelle case degli italiani entra e resta un prodotto incomparabile, il nuovo VK7s. Tutto questo grazie al costante impegno e al lavoro del gruppo coeso delle 22 zone, vere anime della nostra Folletto. Così, dal momento che è usuale celebrare con una novità ogni anniversario editoriale, per il trentennale di Momenti d'Incontro abbiamo scelto di arricchire proprio il Dalle Zone, con i volti, a fianco di quelli dei capi zona, anche di tutti gli altri, nostri speciali redattori: i capi distretto. Buon Settembre a tutti!

Dalle *Zone*

Verso il *grande* Settembre con il nuovo **FOLLETTO VK7s**





EUGENIO ZAMPIROLO

Parlando della sua

*esperienza
fa il pieno di offerte
professionali*

Sessanta offerte professionali nei primi cinque mesi dell'anno. Questo dato da solo potrebbe già bastare a giustificare la scelta di dedicargli la "storia in vetrina", perché una media del genere è in grado di far felice anche il più esigente dei capi. Ma c'è di più.

Lui, Eugenio Zampirolo, ha 22 anni (classe 2000) e nella nostra famiglia è entrato nel novembre dello scorso anno. Quindi, mentre leggete, non ha neppure un anno di anzianità alle spalle e si appresta a vivere il suo primo Settembre, sostenuto e coccolato dagli orgogliosi Fabio Saccomanni e Pino Catania, rispettivamente capo gruppo e capo distretto di Torino 1, e, ovviamente, dal capo zona Marco Scarton, che sta inseguendo la crescita esponenziale dell'organico di Eridanus. Un obiettivo per cui Eugenio ce la sta mettendo tutta per fare la propria parte. Ma che non gli richiede un impegno particolare: gli viene naturale. Il suo segreto? L'entusiasmo e l'amore per una professione e per un prodotto di cui non aveva mai sentito parlare fino a pochi mesi fa. Ma andiamo con ordine.

«In cinque anni ho preso un diploma di grafica e poi mi sono specializzato in informatica - racconta -. Da sempre sono molto appassionato

di tecnologia informatica ma, onestamente, mi ha sempre abbastanza "pesato" stare per ore davanti a un monitor. Ed ero proprio davanti al monitor, in questo caso però perché stavo videogioando, quando nell'autunno dello scorso anno Emanuel Cavallini, mio attuale collega, ha suonato il campanello di casa e mi ha fatto l'offerta professionale. Non sapevo bene cosa si celasse dietro alla proposta, ma forse anche perché contagiato dalla sua innata simpatia, ho deciso di rispondere "sì" e di provare. Mi si è aperto un mondo sconosciuto, che mi è subito piaciuto e ho iniziato il mio percorso. Lo ammetto: finché non ho fatto il colloquio neanche sapevo dell'esistenza del Folletto. In famiglia non l'abbiamo mai avuto e io non ne avevo proprio mai sentito parlare. Poi l'ho visto in funzione e subito ho detto: "lo voglio anch'io". È stato amore a prima vista».

Come per tutti, c'è stata da superare quel pizzico di diffidenza iniziale, per la verità più nei genitori che in lui, «perché i miei hanno capito che stavo facendo una scelta in cui riponevo grandi aspettative - riprende Eugenio -, così sono stati a guardare. E nel giro di pochissime settimane, quando hanno visto che questo lavoro mi gratifica, che l'entusiasmo è in crescendo e che ho davvero

ingranato, ogni ombra di dubbio si è dissipata e sono contenti della mia scelta». Ed eccolo qui il segreto delle 60 offerte professionali in cinque mesi. «A ogni campanello, a ogni porta, con continuità e sovente usandolo anche come primo approccio, trovo il modo di raccontare quello che faccio, spiegando come in questa professione abbia trovato una strada verso la realizzazione professionale e personale. Così prendo il nominativo di chi dimostra anche un minimo interesse oppure è in cerca di lavoro, che siano giovani come me oppure più adulti, perché oggi il tema della ricerca di un'occupazione non è un fatto anagrafico ma un'esigenza di tanti. Gli spiego che devono solo provare, perché dopo un mese, al massimo due, ci si rende conto che questo mestiere funziona, che si vende bene e che le opportunità sono davvero tante. Così i numeri delle O.P. vengono da soli».

Segnalazioni che, arrivate una dopo l'altra sulla scrivania del capo distretto, ne hanno acceso l'interesse e la curiosità: «sono subito rimasto piacevolmente colpito dal modo di fare di Zampirolo - racconta Pino Catania -. E la prima immagine che ho di lui è di un ragazzo che si presenta al lavoro in monopattino. Una ventata di freschezza e di allegria, che in più occasioni mi ha strappato un sorriso divertito. Continuando così, farà davvero molta strada».

Già, il monopattino, che a Torino 1 è in breve diventato una sorta di marchio di fabbrica di Eugenio Zampirolo. «Il fatto - racconta lui - è che ancora oggi non ho né la patente né, ovviamente, la macchina. Così il monopattino è il mio mezzo preferito di trasporto. Anche adesso, quando lavoro con qualcuno dei colleghi, lo raggiungo in monopattino. Diversamente sono in giro tutto il giorno con le mie valigie». Al momento Zampirolo ha avuto l'occasione di battere solo Grugliasco e la parte ovest di Torino e il suo bilancio di questi primi otto mesi è complessivamente positivo. «Devo

Dalle ZONE

sicuramente migliorare nella produzione, ma so di potercela fare, anche perché ho il pieno supporto dei colleghi e del mio capogruppo, che mi hanno accolto benissimo e in cui c'è davvero un clima coinvolgente - dice -. La professione mi piace e stare all'aperto e al contatto con la gente è mille volte meglio che restare seduto davanti a un monitor. La formazione che Folletto mi garantisce, inoltre, mi è servita tantissimo, anche nell'ambito della mia vita privata, aiutandomi nell'approccio con le persone e ad avere una parlata più fluente e spedita, superando così un piccolo blocco di tentennamento, quasi di balbuzie, che mi sono portato dietro negli anni. Oggi ho una maggiore consapevolezza delle mie capacità e tutti quelli che mi conoscono restano in qualche modo stupiti dal mio cambiamento». Anche questo, forse, aiuta Eugenio nel raccogliere le O.P. In bocca al lupo per il tuo primo Settembre!

Eugenio Zampirolo con il capo gruppo Fabio Saccomanni (a destra) e il collega Manuel Cavallini. Nella foto più in basso Eugenio insieme con i colleghi del suo gruppo.





Zona Sestante

GIANNI PERRICCI

«a.C. - d.C.», ovviamente senza voler essere blasfemo, il 2021 è stato un anno molto importante e delicato per via della realtà esterna, ma la nostra determinazione e il nostro cuore sono stati premiati con un risultato fantastico di 41.534 apparecchi, che ci hanno permesso di classificarci al secondo posto d'Italia assoluto. Complimenti a tutti per il grande risultato che ci ha confermato grandi protagonisti. Questo risultato quantitativo è stato incorniciato con un indice qualitativo superlativo, che conferma grande professionalità, grande attenzione e super lavoro.

«Per avere successo, bisogna avere un coach che ti coinvolge, che ti facilita il compito con grande passione supportandoti in tutte le fasi di crescita.»

ringraziamento particolare va ai nostri meravigliosi capi distretto della zona sestante: Isa Cavallo del distretto di Matera, Marcello De Benedetto del distretto di Brindisi, Marcello Rizzo del distretto di Lecce 1, Albino Meleleo del distretto di Lecce 2, 25° classificato d'Italia assoluto, Francesco Liuzzi del distretto di Taranto 1, 20° classificato d'Italia assoluto, Cataldo Ruggieri del distretto di Taranto 3, 6° classificato d'Italia assoluto. Siete fantastici, grazie per il bellissimo lavoro. Mi complimento anche con tutti i capi vendita della zona Sestante. Per avere successo, bisogna avere un coach che ti coinvolge, che ti facilita il compito con grande passione, supportandoti in tutte le fasi di crescita, come fanno bene i nostri capi vendita. Nel 2021 si sono distinti in classifica nazionale Paolo Gerardi (Lecce 1, 35° d'Italia), Gianluca Giandomenico

Bravissimi. La zona Sestante conferma la sua preparazione e il suo lavoro di squadra, bravi tutti. Il ruolo del capo distretto è di vitale importanza per la crescita della filiale, perciò un

(Taranto 3, 29°), Michele Nesca (Taranto 3, 16°): bravissimi. Un super complimento inoltre a tutti gli agenti, promotori e promotori junior per il bel lavoro svolto. Nel 2021 si sono distinti in classifica nazionale Francesco Masciandaro (Matera, 182°), Marco Cazzetta (Lecce 1, 177°), Vita Nicolardi (Lecce 2, 154°), Angelo Carrieri (Taranto 3, 120°), Giorgio Frasca (Lecce 1, 116°), Gerardo Daniele Cofano (Taranto 1, 110° posto), Simona Orazio (Lecce 2, 109°), Cosimo Damiano Borsci (Taranto 3, 83°), Alessandro De Stratis (Taranto 3, 75°), Antonella Colella (Taranto 3, 50°), Giovanni Telese (Taranto 3, 28°), Emanuele Pendinelli (Lecce 1, 21°), Rosa Ippolito (Taranto 1, 18°). Bravissimi tutti e complimenti. Il 2022 è iniziato con grande ambizione e aspettativa. Si è chiuso il primo quadrimestre e abbiamo salutato il VK220S con grandi risultati, un apparecchio che chiude l'era del filo, lasciando la scena alla rivoluzione della tecnologia. Una tecnologia senza filo, l'unico sistema senza filo, con Filtrello, una vera meraviglia: benvenuto VK7s. Siamo la generazione fortunata, in quanto il VK7s ha azzerato il mercato, suscitando in tutti noi grande emozione, grande entusiasmo, grande aspettativa di grande successo. Oggi noi abbiamo un mercato fidelizzato da 84 anni e azzerato, pertanto c'è solo da far bene, dobbiamo solo condividere con grande responsabilità le due dimostrazioni al giorno. Un plauso a tutta la nostra Direzione per aver fatto condividere il test VK7s con tutti i capi distretto e capi vendita, di aver unificato il lancio di questo meraviglioso sogno a tutta Italia insieme. Che bellissimo cambiamento! Un ringraziamento a tutti i nostri impiegati degli uffici di San Giorgio Ionico e Lecce: la referente Federica Ruzzo, Alessandra Muci, Barbara Donnalioia, Linda Greco, Giorgio Schipa e Vincenzo Vavallo. Un ringraziamento per il supporto al nostro coordinatore funzionale Saverio Galizia. Non per ultimo, un ringraziamento personale al nostro direttore territoriale, Antonio Carrozzo, per il suo prezioso supporto e per la sua immediata disponibilità. Siamo in una nuova Era, ci aspettano grandi successi che dureranno nel tempo, lavoriamo con obiettivi e grande responsabilità. Un caro abbraccio e tanti successi a tutti noi.

Dalle ZONE

BRINDISI



MARCELLO DE BENEDETTO

L'anno 2022 porta il distretto di Brindisi a

esprimersi con determinazione, cercando di recuperare il terreno perso negli anni precedenti, e questo sarà possibile anche grazie alla nostra grande azienda che ha strategicamente messo sul mercato il nuovo sistema di pulizia VK7s, ulteriore segno della grande esperienza e forza che ha dimostrato nei suoi 84 anni di vita. È un momento importante che va preso in considerazione in quanto parliamo di un cambio epocale, con cui azzereremo il mercato andando ad "aspirare" tutto quello che esiste: ora tocca a noi fare in modo di mettere in campo i valori che ci hanno contraddistinti nel tempo e cioè impegno, presenza e serietà, con l'uso degli strumenti

Agente Major Francesco Longo.



aziendali e con le strategie più importanti, quale quella delle due dimostrazioni giornaliere e dell'offerta professionale. Le dimostrazioni serviranno a far conoscere il nostro bellissimo sistema e l'offerta personale serve allo sviluppo del distretto, valorizzando nuove figure. E proprio a proposito di sviluppi, si aggiunge ai cinque capi vendita già esistenti una nuova persona, fortemente voluta da me e condivisa dal capo zona, nella quale ho riposto un'estrema considerazione, sicuro della sua professionalità e serietà: si tratta di Francesco Longo, con noi da solo 4 anni, che ha da subito dimostrato l'attaccamento ai colori aziendali e al suo profilo professionale, seguendo il metodo. Francesco ha da subito sposato il progetto e lo sta portando avanti ben orgogliosamente: tanti auguri a lui e a tanti giovani intraprendenti che si mostreranno all'altezza del compito.

Ora alle porte c'è il grande Settembre e dobbiamo prepararci perché quest'anno vorrò avere il piacere di vedere il distretto di Brindisi orgogliosamente segnare un grande risultato, tale da superare noi stessi; nonché avere la possibilità di presentarci al prossimo viaggio di zona con un numero abbastanza corposo di partecipanti.

Auguro a tutti buon lavoro.

LECCE 1



MARCELLO RIZZO

Carissimi collaboratori, in questo numero

sono a rimarcare il mio più vivo ringraziamento per il bellissimo lavoro svolto nei primi cinque mesi dell'anno, con 3.027 apparecchi venduti. Bravi, bravi tutti! Sono fiero di tutti voi. Dal 2 maggio abbiamo iniziato la vendita di un nuovo sistema di pulizia, il VK7s, prodotto straordinario che ha azzerato completamente il mercato, un mercato abituato da 84 anni al prodotto con il filo. Perciò questo nuovo VK7s, sistema ultra innovativo, tecnologico e straordinario, ci darà una grossa mano a far condividere le tre dimostrazioni giornaliere. Inoltre, sempre il 2 maggio, Lecce1 si è arricchito con una nuova nomina a capo vendita: si tratta di Gianluca Tafuro, a cui faccio un grande in bocca al lupo.

Sicuramente quando leggerete questo articolo sarà già Settembre, il magico Settembre, in cui quest'anno Lecce1 tratterà il nuovo record grazie a tutti i gladiatori del distretto, approfittando del nuovo VK7s che, come già sottolineavo prima, darà un grosso contributo nel raggiungere risultati eccellenti.

Dalle ZONE

Concludo con un grande abbraccio ai miei più stretti collaboratori, i capi vendita – Cristina Coli, Alessandro Marino, Adriano Modonato, Paolo Gerardi e Gianluca Tafuro – e a tutta la forza vendita di Lecce 1. Grazie al mio capo zona Gianni Perricci, persona straordinaria e sempre disponibile, e ai due amministrativi di Lecce 1, Alessandra e Giorgio. Un abbraccio alla nostra referente Federica Ruzzo e a tutti gli impiegati della zona Sestante.

LECCE 2



ALBINO MELELEO

Il grande Settembre è alle porte, ma questa volta abbiamo una marcia in più: il nuovo sistema VK7s, tanto atteso, ma anche tanto acclamato alla presentazione di Roma, che si è confermato un prodotto che piace ai venditori, ma soprattutto ai clienti.

I primi dati di maggio 2022 confermano che la novità ha fatto registrare una performance di vendita superiore del 30% rispetto a maggio 2021, e se queste sono le premesse mi aspetto dal mio distretto un Settembre magico, che ci porterà a superare i 2.000 apparecchi.

Tutto ciò potrà essere realizzato grazie all'apporto dei miei più stretti collaboratori, i capi vendita De Luca, Calabro, Chiriatti, Monteduro e Gaetani, e soprattutto grazie all'impegno di tutti coloro che fanno parte della forza vendita, sempre vicini ai grandi obiettivi del nostro distretto, e che ringrazio in anticipo per tutto ciò che faranno. Altra figura importante che non posso fare a meno di nominare è il nostro capo zona Giovanni Perricci, sempre vicino e attento alla quotidianità del distretto. Forza Lecce 2, forza Sestante e forza Italia!

MATERA



ISA CAVALLO

Sono passati cinque anni da quel primo maggio 2017, quando una giovane capo distretto ha iniziato la sua avventura nel neonato distretto di Matera.

Ogni anno alzo l'asticella dei miei obiettivi, perché voglio ogni anno migliorare costantemente, per dire a me stessa che crescere diventa una ragione di vita, la partenza di ogni cammino. Veniamo da mesi in cui le misure per contenere la

pandemia ci hanno frenati e limitati nell'attività, ma nello stesso tempo ci hanno ricaricati di energie e di voglia di riprenderci i nostri spazi. Così tutti abbiamo riavviato i motori per riprenderci il nostro mondo e tagliare nuovi traguardi.

Il 2021 per il distretto di Matera ha visto uno scostamento di 1.000 apparecchi rispetto all'anno precedente, grazie alla grande professionalità dei miei più stretti collaboratori, i capi vendita, che si sono così distinti: al primo posto Carmela Festa con 1.903 apparecchi, seconda Bruna Miglio con 1.775 apparecchi, terzo Giacomo Maggiolini con 1.305 apparecchi e quarto Claudio D'Alcantara con 1.179 apparecchi. Complimenti vivissimi anche a tutte le persone del distretto, dall'ultimo promotore vendita junior entrato al primo agente. Un plauso al terzo



01 - Carmela Festa
02 - Francesco Masciandaro
03 - Vito Putignano
04 - Eustachio Tamborrino

agente di distretto, Eustachio Tamborrino, che ha realizzato 349 apparecchi; secondo Vito Putignano, 388; e primo agente Francesco Masciandaro, 438 apparecchi. Abbiamo cominciato il 2022 con una forza vendita di 25 collaboratori, ma l'obiettivo è sicuramente di chiudere l'anno con un organico di almeno 35 unità, grazie anche alle sempre bellissime promozioni che l'azienda propone su tale versante. A livello produttivo è vero che si è partiti un po' più a rilento rispetto allo scorso anno, ma il mese di maggio ha fatto sì che avvenisse quel lancio che ci ha proiettati verso quello che è stato definito il futuro; e i risultati già si intravedono. Sto parlando del nostro mitico punto di svolta, il lancio del nuovo sistema di pulizia VK7s, il Folletto senza filo più potente che mai, la perfezione senza precedenti in termini di pulizia e igiene. I clienti stanno mostrando grande entusiasmo e grande interesse alle nuove dimostrazioni e i

nostri venditori sono altrettanto carichi. Questa è la giusta energia che ci permetterà di affrontare il grande Settembre, nel quale sono estremamente sicura e convinta che quest'anno il distretto di Matera abatterà il muro del record degli anni precedenti, di 1.865 apparecchi. Ho quattro capi vendita con cui da cinque anni collaboro, la cui forza competitiva, la voglia di migliorarsi giorno per giorno sempre di più, e le cui spiccate competenze faranno sì che i loro obiettivi e traguardi prefissi saranno raggiunti, con grande senso di responsabilità e con il grande credo che li accomuna. Ringrazio tutti i collaboratori per l'impegno profuso giorno per giorno e auguro loro un grande Settembre, con l'auspicio di essere sempre più numerosi anche al grande viaggio di zona che ci accingiamo a fare, e dove quest'anno ci sarà la presenza di collaboratori del nostro distretto più numerosi di sempre. Vorrei infine augurare a

tutti un grande 2022. Credo nell'azienda, credo nei miei collaboratori e nell'impegno che ci mettono. Nel distretto si sta lavorando per mettere in cantiere due agenti major, affinché Matera prenda la sua giusta identità. Un ringraziamento particolare al mio capo zona Gianni Perricci, che ogni giorno mi supporta stando sempre al mio fianco per il successo del distretto. Un ringraziamento a tutti gli impiegati degli uffici commerciali e un grande in bocca al lupo per tutti, affinché ogni giorno non diamo mai meno del massimo.

TARANTO 1



FRANCESCO LIUZZI

Che dire in questo inizio del 2022, se non che sarà un anno da ricordare nella storia di Folletto. Dopo quattro mesi frenetici, affinché potessimo salutare l'era del cavo e il suo indiscusso protagonista VK220S, l'attesa è terminata e da maggio per tutti noi

Dalle ZONE

che lavoriamo in Vorwerk è avvenuto un cambiamento epocale. È entrato in commercio il nuovo sistema VK7s, senza cavo, leggerissimo e potentissimo: una vera rivoluzione.

Noi di Taranto 1 abbiamo vissuto giorni intensi di addestramento e conoscenza del prodotto, che ha fatto subito breccia nei nostri cuori, così come tutte le iniziative promozionali e pubblicitarie che l'azienda ha messo in campo per supportare la forza vendita: un investimento mai visto nella storia di Folletto, che ha generato entusiasmo in tutti, dal nuovo promotore vendita junior appena entrato, fino all'agente più esperto.

Sono convinto che sarà un grande rilancio per tutti noi, ma soprattutto una grande opportunità da cogliere e fare nostra. Forza VK7s e forza Taranto1!

Ma nei primi mesi di quest'anno non c'è stato solo il nuovo prodotto; mi fa piacere sottolineare che aprile 2022 ha visto l'affermazione come agente di commercio, e quindi come professionista dopo tre anni da promotrice vendita, della venditrice Marianna Fama: una collaboratrice encomiabile e una persona piena di energia, che nonostante i suoi mille impegni famigliari e i tre figli da seguire è sempre presente

sul settore e concentrata per raggiungere i suoi obiettivi. In bocca al lupo Marianna! Non solo, prossimi a diventare professionisti della vendita sono anche Roberta Nacci e Alberto Brunetti, promossi a pieni voti all'Academy Folletto; anche a loro un enorme in bocca al lupo, in attesa di complimentarmi per l'imminente avanzamento di carriera.

Quando leggerete queste righe saremo alle porte del magico Settembre, che quest'anno con un nuovo apparecchio e con la nostra voglia di essere protagonisti, ha tutte le carte in regola per essere davvero straordinario: torneranno a pieno ritmo le dimostrazioni, i confronti, il rapporto diretto con le persone, e quindi gli obiettivi, la resilienza, le soddisfazioni e le gratificazioni... tutti ingredienti che sono linfa vitale per noi che apparteniamo a questa azienda e al suo metodo di lavoro, per tutti noi che attendiamo il mese più importante dell'anno carichi di tante aspettative. Siamo tutti pronti a dare il massimo e per questo ringrazio sin da ora non solo tutta la forza vendita di Taranto 1 e i miei più diretti collaboratori (Antonio Bruno, Giuseppe Carlucci, Marco Simone e Vito Neglie), ma anche il nostro direttore territoriale Antonio Carrozzo, punto di riferimento per la

nostra zona, il nostro capo zona Gianni Perricci, sempre pronto a supportarci e a sostenerci, i miei colleghi capi distretto e tutti gli impiegati, la referente Federica con Vincenzo, Linda, Barbara, Alessandra e Giorgio. Forza dunque! Settembre è dietro l'angolo, pieno di traguardi da tagliare e di occasioni da cogliere.

TARANTO 3



CATALDO RUGGIERI

Il 2022 di Taranto 3 si è aperto con

una bella novità, in quanto abbiamo cominciato l'anno con un gruppo in più, il gruppo Mazzarrisi, che è nato a dicembre 2021 – sei anni dopo l'ultimo sviluppo in questo senso – portando così il distretto a un totale di cinque gruppi. Al neo capo gruppo faccio un grande in bocca al lupo e tanti auguri perché possa togliersi numerose soddisfazioni professionali assieme ai suoi collaboratori in questa nuova avventura.

L'anno è cominciato splendidamente anche per quanto riguarda i numeri, migliorativi rispetto all'anno precedente, a tal punto

che la chiusura del primo quadrimestre ci ha visti quinto distretto d'Italia nell'assoluto e terzo nello scostamento.

Un risultato ottenuto grazie alla collaborazione dei capi vendita, due dei quali sono in classifica nazionale (Michele Nesca 21° e Gianluca Giandomenico 55°), e di tutti i collaboratori del distretto, tra i quali alcuni si sono già messi in evidenza nelle classifiche nazionali, e cioè persone di Giovanni Telese (12°), Angelo Carrieri (82°) e Cosimo Damiano Borsci (115°). E per la prima volta, con grande soddisfazione, diciamo la nostra anche nella classifica dell'offerta professionale, con il quarto posto occupato da Gianluca Giandomenico (sei presentazioni di gruppo) e nientepopodimeno che il nostro collaboratore Manuel Argese primo d'Italia con quattro presentazioni. Possiamo quindi ben dire di essere partiti alla grande, e questi risultati sono stati ottenuti grazie al massimo impegno dei venditori e dei capi gruppo nel crearsi come primario obiettivo l'offerta professionale, cosa che ci ha permesso di fare tantissimi colloqui, tantissimi corsi InFolletto, e di fare entrare nel nostro distretto più di 25 persone in soli quattro mesi. Ad aprile è seguito poi un

maggio esplosivo, segnato da un cambiamento epocale, e cioè il lancio del nuovo sistema VK7s: prodotto eccezionale, che è stato accolto benissimo da tutti, con tanto entusiasmo, che piace tanto anche alla clientela e proprio per questo ci ha permesso di condurre una grande marcia nel mese di maggio, chiudendo con un totale di oltre 1.000 apparecchi.

È una grande soddisfazione per tutti i collaboratori di Taranto 3. Inoltre è da sottolineare il grandissimo impegno da parte di tutti nelle settimane passate per l'addestramento al nuovo prodotto, per far sì che la forza vendita fosse preparata alla perfezione. L'entusiasmo generato dal nuovo prodotto ha portato anche a migliorare la nostra media dimostrazione, grande obiettivo e grande punto di forza del nostro metodo di lavoro.

Grazie a questi due elementi fondamentali – il nuovo VK7s e l'organico, che è arrivato quasi a 40 unità, +10 rispetto allo scorso anno – potremo affrontare il grande Settembre ponendoci degli obiettivi ambiziosi: ci sono tante opportunità da cogliere e unendo le forze abbiamo la possibilità di battere anche il record di distretto, quei 2.300 apparecchi del 2021 che quest'anno contiamo

di superare, portandoci oltre i 2.500. Questo sarà possibile se ognuno si darà come obiettivo primario quello di battere il proprio record, in particolare i gruppi: 900 apparecchi per il gruppo Nesca, 700 per i gruppi Scordia, Giandomenico e Iacono, 350 per il gruppo Mazzarrisi al suo primo Settembre. Sono numeri importanti, certo, ma possiamo e dobbiamo osare! L'appuntamento è al prossimo numero di Momenti d'Incontro per ritrovarci a celebrare questi straordinari traguardi. Un ringraziamento agli amministrativi per la loro collaborazione attiva, a partire dalla referente Federica Ruzzo per finire con i giovani, ma già espertissimi Vincenzo Cavallo, Barbara Donnalioia e Linda Greco. E, infine, grazie nostro capo zona Gianni Perricci, che è sempre vicino e presente per dare supporto alle persone di Sestante.



Dalle ZONE



Zona Sirio

LEONARDO NOTARO

«Consolidare i risultati ottenuti e mantenere viva la voglia di crescere per conquistare vette sempre più alte.»

È passato ormai un anno da quando sono arrivato nella zona Sirio e se all'inizio ho subito trovato quella giusta empatia che mi spingeva a essere più che ottimista, oggi posso confermare con soddisfazione di aver trovato una grande collaborazione e alto livello di professionalità. A partire dai miei cinque capi distretto, Michele Cegan, Sebastiano Loprete, Paolo Paissan, Paolo Roat e Ivano Salvetti, passando dai 16 capi vendita fino a ogni singolo componente della forza vendita della mia Sirio. Infine, e certo non ultime per la loro importanza nell'attività lavorativa della zona, le quattro impiegate degli uffici di Verona e di Trento, coordinate dalla nostra referente, Cristina Nale. Questa prima parte dell'anno è stata caratterizzata dall'arrivo del nuovo, fantastico VK7s: un prodotto che ha dato



I cinque capi distretto di Sirio, dall'alto: Michele Cegan, Sebastiano Loprete, Paolo Paissan, Paolo Roat e Ivano Salvetti.

a tutti noi nuovo slancio per affrontare le sfide che ci attendono nell'immediato futuro, preparandoci a vivere un fantastico Settembre, in cui centrare importanti obiettivi professionali e personali. E ora che posso dire di aver davvero conosciuto le qualità, la perseveranza e le alte motivazioni di tutte le donne e gli uomini che fanno parte della zona Sirio, sono



Gruppo capi vendita



Le donne della zona Sirio

certo che quello che ci attende sarà un Settembre strepitoso! Avendo ben chiari e sempre presenti i due obiettivi che più mi stanno a cuore e che ormai vedo riflessi in ogni componente della mia forza vendita: consolidare i risultati ottenuti e mantenere viva la voglia di crescere per conquistare vette sempre più alte. Allora: forza ragazzi, non si molla! Perché se si vogliono raggiungere traguardi importanti bisogna crederci. E tutto sarà davvero possibile. Buon lavoro all'intera Folletto Italia.

TRENTO 2



PAOLO PAISSAN

Anche se debbo ammettere che abbiamo avuto un inizio d'anno con il freno un po' tirato, le cose sono migliorate settimana dopo settimana.

Del resto, i venditori di Trento 2 sono persone a cui la rimonta non ha mai fatto paura. E, infatti, sulle ali del nuovo VK7s, un prodotto eccezionale, bellissimo, di cui la forza vendita si è subito innamorata e che si presta a una dimostrazione altamente emozionale, le medie pro capite sono già aumentate di molto.

Ancora meglio faremo non appena incrementeremo

l'organico. Diventare in tanti è infatti il principale obiettivo del distretto ed è altissima in tutta la forza vendita la volontà di accelerare nell'offerta professionale. Un fondamentale che vede schierati in modo compatto i miei tre capi gruppo: Alessandro Campo, Alberto Pasini e il neo nominato Tomorr Kajtazi, al cui gruppo va il mio caldo benvenuto, mentre saluto e ringrazio per il lavoro fatto Amos Weber, che ha lasciato il distretto. Ormai manca poco al grande Settembre e noi siamo pronti a viverlo nel migliore dei modi, con la consapevolezza che se siamo in tanti e stiamo "sul pezzo" sarà davvero un Settembre stellare, come è tradizione per Trento 2. Conto su ognuno di voi e buon lavoro a tutti!

TRENTO 3



PAOLO ROAT

Visto il nuovo, fantastico prodotto

che l'azienda ci ha regalato, moderno, ergonomico, leggero, a noi resta solo da lavorare e impegnarci ogni giorno di più per fare "vivere" nel giusto modo il VK7s durante le presentazioni, dal momento che il sistema si presta tantissimo a essere vissuto intensamente tra venditore e cliente. E che il cliente, non appena lo vede, già lo sente un po' suo. Come avevamo capito dall'impatto ben più che positivo che abbiamo registrato tra i clienti durante l'anteprima che abbiamo avuto la fortuna di vivere con una fiera a Bolzano. Per cui complimenti davvero vivissimi alla direzione, a tutti coloro che hanno lavorato sul prodotto e a chi ne ha ideato la grandiosa presentazione. Tutti al "top", come il VK7s! La massima concentrazione in questi mesi è quindi sull'organico, che nel nostro lavoro è sempre importante. Ma con questo prodotto lo è ancora di più. Così l'obiettivo che tutto il distretto ha condiviso e per cui sta lavorando è quello di passare dagli attuali 22 collaboratori a quota 30 entro la fine dell'anno. È una sfida impegnativa, lo sappiamo bene,

Dalle ZONE

ma è una sfida che affronto con piacere e sono certo che sarà un successo, perché la motivazione è altissima in tutti e quattro i gruppi, contraddistinti dalle migliori qualità dei loro condottieri: la tenacia di Valentino Nardin, l'intensità di Luca Beccati, la costanza di Rolando Preti, che sta anche accompagnando verso il successo Amos Weber, caratterizzato da una forte passione.

Con queste premesse ci accingiamo ad affrontare il grande Settembre, con la responsabilità che ci deriva dal fatto di essere i detentori del record di zona, ma con la certezza che saremo in grado di fare ancor meglio dello scorso anno, perché a fianco di tanti solidi, motivati e fortissimi "veterani", il distretto può contare sull'entusiasmo e la voglia di fare di molti collaboratori nuovi.

A partire da coloro che hanno lasciato un posto fisso per costruirsi il proprio futuro nella nostra azienda e che con la loro scelta, oltre a dimostrare una grande motivazione e un'incredibile forza di volontà, hanno davvero dato la carica a tutto il distretto. È il caso, ad esempio, di Lukas Hofer, che faceva il grafico pubblicitario, e di Maxim Sandu, che aveva un impiego come elettricista. E infine posso contare su

un agguerrito battaglione di giovani, tra cui spicca Alexander Vedovelli, di soli 21 anni, che ha già fatto il corso agenti a Milano e a cui auguro, assieme agli altri suoi colleghi, di poter diventare un grande professionista della vendita. Buon Settembre a tutto il distretto!

VERONA 1



IVANO SALVETTI

Sono contento del bilancio di

questo inizio d'anno, non solo perché abbiamo ottenuto positivi riscontri nello scostamento, ma soprattutto perché i miei tre capi gruppo - Anita Bonomo, Michele Massignan e Luca Salvetti - sono persone affidabili, che si stanno sempre più calando nel ruolo, solidificando competenze e progressi, con la naturale conseguenza che tutta la forza vendita è ogni giorno più matura, determinata e caratterizzata dalla voglia di fare.

Energie che stiamo incanalando soprattutto verso l'offerta professionale, vero focus del nostro impegno, così da far crescere

l'organico e da ritrovarci ai blocchi di partenza del periodo più importante dell'anno nella giusta condizione per fare tutti un grande Settembre.

Perché nel distretto di Verona 1 c'è davvero tanta qualità, che sta dando risultati positivi e che è in grado di supportare con l'esempio, la guida e lo sprone le nuove persone che entreranno nei nostri ranghi. Grande è stato l'entusiasmo che ha portato l'avvento del VK7s, con l'evento di Roma vissuto intensamente e che ha davvero emozionato tutta la forza vendita, e un sistema che piace tantissimo ai clienti e ci sta dando davvero grandi soddisfazioni sul campo e durante le dimostrazioni. È un prodotto che, unito alla forza di volontà e alla nostra determinazione a fare bene, fa presagire un futuro veramente positivo, che ci apprestiamo a trasformare in realtà nell'imminente periodo di Settembre.

VERONA 2



MICHELE CEGAN

È stato un inizio d'anno

davvero scoppiettante, in cui abbiamo centrato uno scostamento positivo rispetto ai primi mesi del 2021 grazie all'impegno e alla grande forza di volontà di tutti i collaboratori del distretto. E se si pensa che abbiamo ancora un organico un po' ridotto, si comprende perché inizio questo mio intervento con i complimenti a ogni donna e a ogni uomo di Verona 2, per la tenacia che ogni giorno dimostrano sul campo e che mi dà la certezza che continueremo a vivere l'intero 2022 nel positivo modo in cui è iniziato.

Grande è lo sforzo che stiamo mettendo in campo sia per la ricerca di nuovi talenti, così da inserire altri collaboratori in tutti i gruppi, sia per lo sviluppo complessivo del distretto, che potrebbe portarci presto a far nascere un nuovo agente major. E grazie all'avvento del nuovo VK7s abbiamo la certezza che faremo grandi cose.

Il nuovo sistema senza fili è un prodotto davvero

eccellente, di cui l'intera forza vendita si è subito innamorata, che ci è stato presentato nel migliore dei modi e il cui cambiamento epocale è stato compreso da tutti, così ci stiamo incamminando verso un Settembre in cui coglieremo grandi soddisfazioni, tanto per le vendite quanto per la qualità complessiva del lavoro che metteremo in campo. Quindi: forza! E sfruttiamo queste ultime settimane per prepararci a vivere al meglio il nostro grandissimo Settembre, che coronerà il successo del nuovo, meraviglioso prodotto.

VICENZA



SEBASTIANO LOPRETE

Il costante lavoro dei miei bravi capi

gruppo e le performance di Davide Pieropan, sempre tra i primi d'Italia, che è esempio e traino per tutta la forza vendita di Vicenza, sono riusciti a contenere quel naturale e piccolo disorientamento dovuto al fatto che ragioni familiari mi hanno tenuto per un certo periodo lontano dal distretto. Ma come sono rientrato la risposta è stata ottima e immediata e siamo indirizzati verso i risultati che da sempre ci contraddistinguono.

Certo, mentre scrivo, a fine maggio, con una forza vendita di 16 collaboratori siamo ancora un po' troppo sotto organico e la produzione ne risente. Ma i capi gruppi si stanno muovendo bene e abbiamo un bel numero di offerte professionali, un'attività su cui quotidianamente manteniamo alta l'attenzione perché stiamo reimpostando e rafforzando tutto l'organico con l'obiettivo di fare proprio un grande Settembre. In vista del periodo più importante dell'anno svilupperemo un major: la risorsa c'è, è motivata e a fine giugno avrà anche concluso il percorso del "corso agenti" a Milano.

Con le positive risposte che ci arrivano da tutti i nostri collaboratori in tema di offerta professionale e la carica che ci ha dato il nuovo e formidabile sistema VK7s, ci sono tutte le condizioni per vivere alla grande il Settembre e centrare importanti e prestigiosi risultati.

Per poi proseguire la corsa lungo il 2022, che abbiamo in programma di chiudere col gruppo in più, la forza vendita a quota 30 e una produzione costante e in linea con gli obiettivi. Grazie a tutti e buon Settembre!



Dalle ZONE

Zona Vela

GIUSEPPE CERONE

«Con il 2021 la zona Vela è tornata ai vertici delle classifiche nazionali, come da lunga tradizione, e con grande gioia possiamo ricominciare a proporre quelle feste che costituiscono non solo un riconoscimento

«C'è grande fermento, c'è voglia di impegnarsi e di raggiungere nuovi traguardi, e ci sono altre persone che ambiscono ad assumere nuovi ruoli: sono certo che, su queste pagine, si susseguiranno le novità.»

all'impegno delle persone, ma anche un bellissimo momento di condivisione. Siamo tornati anche a programmare la crescita: già a dicembre abbiamo messo in campo un nuovo agente major, Franco Petrozziello del distretto di Benevento, che con il mese di maggio è passato al ruolo di capo vendita; una persona di grande esperienza che servirà a rafforzare il suo distretto come organico e come produzione. E, quando uscirà questo numero di Momenti d'Incontro, saranno già diventati capi vendita anche Matteo Pengue e Giuseppe Cutillo (del distretto ex Campobasso, ora Isernia), che hanno iniziato il loro percorso di agente major rispettivamente a gennaio e febbraio. Questi tre ragazzi hanno sempre perseguito il metodo Folletto e hanno tanto da dire nella zona

all'impegno delle persone, ma anche un bellissimo momento di condivisione. Siamo tornati anche a programmare la crescita: già a dicembre abbiamo messo in campo un nuovo agente major, Franco Petrozziello del distretto di Benevento, che con il mese di maggio è passato al ruolo di capo vendita; una persona di grande esperienza che servirà a rafforzare



Vela: a loro va il mio più grande in bocca al lupo. Ecco quindi che Vela si riconferma la zona d'Italia con il maggior numero di distretti e di gruppi. E non ci fermiamo qui! C'è grande fermento, c'è voglia di impegnarsi e di raggiungere nuovi traguardi, e ci sono altre persone che ambiscono ad assumere nuovi ruoli: sono certo che, su queste pagine, si susseguiranno le novità.

Proprio per svilupparci al meglio, a febbraio, abbiamo vissuto anche una profonda ristrutturazione della zona Vela, con avvicendamenti, spostamenti e addirittura cambiando alcune denominazioni per i distretti e ridisegnandone la geografia. Così, l'ex distretto di Campobasso ora prende il nome di Isernia ed è guidato da Vittorio Insogna, persona che già da anni ambiva al ruolo di capo distretto, per lungo tempo primo capo vendita della zona Vela e che si è sempre espresso nelle classifiche nazionali: in bocca al lupo anche a lui per questo nuovo step del suo percorso professionale. A seguito di questo cambiamento l'ex capo distretto di Campobasso, Giuseppe Bernardo, si è reso disponibile a spostarsi con il gruppo Orlando Esposito nel distretto che un

tempo era Avellino 1 e oggi è il distretto di Nola. Infine, Paolo Spedaliere, ex capo distretto dell'allora Avellino 1, raccoglie il testimone di Enrico Scarpetta, ora in pensione, come capo distretto di Salerno 1: un ritorno alle origini per Spedaliere, che proprio a Salerno 1 ha cominciato la sua carriera come agente e capo vendita. Alla base di questa riorganizzazione c'è un obiettivo importante: riportare la zona Vela ai fasti di un tempo come numero di persone, concentrandoci sull'incremento dell'organico.

Ma i cambiamenti non sono finiti e grandi novità sono arrivate a livello nazionale. Ad aprile abbiamo avuto il grandissimo evento di lancio del VK7s, che ha generato emozioni ed entusiasmo in tutta la forza vendita. E qui faccio i miei complimenti a tutti i capi distretto di Vela per l'impegno dimostrato nell'addestramento, occasione non solo di fare formazione su un nuovo prodotto che ci porta su un mercato che prima non ci apparteneva, ma anche di incontrare e motivare le persone della zona. L'arrivo del VK7s rappresenta un cambio epocale e anche l'opportunità per riprendere a puntare con forza su quel metodo di lavoro di Folletto che negli ultimi anni aveva subito una battuta d'arresto a causa della pandemia. Le opportunità da cogliere sono enormi perché al nostro metodo consolidato potremo affiancare le qualità del nuovo prodotto, il coinvolgimento della forza vendita e tutto ciò che l'azienda ci mette a disposizione: promozioni, pubblicità, campagne social, ma anche lo strumento MyOrder, che velocizza gli ordini e ci rende ancora più professionali agli occhi dei clienti, e lo Spazio Folletto con cui i venditori tengono traccia dell'attività in digitale. Tutti questi fattori, oggi, ci mettono in grado di raggiungere non solo i nostri clienti fedelissimi, ma anche un pubblico più giovane. L'entusiasmo è davvero alle stelle e, quando uscirà

questo numero di Momenti d'Incontro, saremo



questo numero di Momenti d'Incontro, saremo reduci da un viaggio Stargate nella meravigliosa Sicilia, a Ispica; iniziativa ripresa quest'anno dopo il periodo di fermo e molto attesa. Tutti coloro che avranno partecipato torneranno rigenerati, riposati ma anche pronti e carichi per affrontare il mese più importante, il magico Settembre, nel quale noi della zona Vela non mancheremo di dare il nostro contributo all'Italia di Folletto. Per scaramanzia non voglio anticipare qui delle cifre, ma certamente esprimeremo un risultato di tutto rispetto, frutto della professionalità e della passione di tutte le persone della zona. E con questo ci tengo molto a ringraziare non solo gli agenti sul campo ma anche il personale dell'amministrazione, che fa molto di più del semplice lavoro d'ufficio, dimostrandosi ogni giorno di più come parte integrante della vendita e costituendone la "mente storica" e l'orientamento al successo. Un grandissimo supporto arriva e arriverà, come sempre, anche dal nostro direttore Macrì, che ci indirizza sempre al meglio e rappresenta per me e per Vela una preziosissima risorsa.

Non ci resta che dare il meglio, per Settembre ma anche proiettandoci verso la fine dell'anno, tutti insieme: gli uomini e le donne di Vela, i capi vendita che sono il braccio operativo sul campo, i capi distretto che coordinano le persone e individuano le strategie per portarci alle stelle. In bocca al lupo a tutti.

Dalle ZONE

ISERNIA



**VITTORIO
INSOGNA**

L'inizio del 2022 mi ha visto protagonista di un cambiamento radicale in quanto da febbraio sono passato a ricoprire un nuovo ruolo, quello di capo distretto di Isernia. Colgo l'occasione concessami da Momenti d'Incontro per ringraziare il mio ex capo distretto Giuseppe Bernardo, il mio capo zona Giuseppe Cerone e tutte quelle persone che in questi 21 anni in Folletto hanno contribuito anche con un piccolo gesto a far sì che

io oggi diventassi quello che sono. Grazie. Giuseppe Ruotolo e Michele Cristinzio sono i due fantastici capi vendita che mi sono stati affidati, insieme ai due straordinari ragazzi che già avevo il piacere di guidare da agenti, e che oggi sono diventati miei agenti major: e sto parlando di Matteo Pengue e Giuseppe Cutillo, che formano insieme con me questo nuovo distretto. Siamo partiti con un forte obiettivo, quello di crescere, e con l'impegno di tutto il distretto sotto il profilo dell'offerta professionale siamo riusciti ad inserire ben 16 persone arrivando così ad oggi a 39 collaboratori, suddivisi equamente tra i gruppi. Il mio scrivere vuole essere un ringraziamento che si estende a tutti i componenti del distretto perché per raggiungere e voler migliorare questo risultato non basta solo presentare, reclutare e addestrare, ma c'è bisogno di tutti per far poi sentire il

A fianco da sinistra: l'agente major Matteo Pengue, il capo vendita Michele Cristinzio, il capo distretto Vittorio Insoigna, il capo vendita Giuseppe Ruotolo e l'agente major Giuseppe Cutillo. Sotto, la forza vendita di Isernia alla presentazione del nuovo VK7s.

calore dell'insieme nel gruppo di collocazione e la sicurezza dell'esperienza ai nuovi venuti. Questo 2022 ha portato con sé anche un altro evento molto importate, e cioè il lancio del nuovo sistema VK7s tenutosi a Roma. Tutto il distretto ha partecipato alla presentazione di questo sistema totalmente rinnovato che ha suscitato nei presenti soddisfazione e condivisione, sia per l'aspetto scenico sia per l'aspetto tecnologico e innovativo dell'apparecchio. Al rientro ha preso luogo l'addestramento, svolto in maniera certosa con tutte le funzioni coinvolte, e quindi rivolgo un ringraziamento di cuore per il grande aiuto avuto dai miei capi vendita che hanno dato il massimo.

Sono certo che il nuovo VK7s darà la spinta e la motivazione giusta per fare grandi risultati nel 2022, e come ho detto già prima l'attenzione massima la daremo sempre all'organico, sia in chiave di addestramento sia in chiave di crescita, perché con più collaboratori potremo avere nuovi sviluppi e potenziare le strutture esistenti per difendere il risultato conseguito fino ad aprile che ci vede il distretto primo d'Italia sullo scostamento. Questo primato è solo momentaneo e per mantenerlo fino a fine anno va conquistato e difeso, agendo come abbiamo specificato sopra.

È proprio con queste prerogative che vi voglio lasciare, lasciando il pensiero a ciò che potremo fare nei prossimi quattro mesi che si concludono con il mese più forte e magico dell'anno: Settembre. Una nuova storia in un nuovo futuro, distretto di Isernia noi ci siamo!

NOLA



**GIUSEPPE
BERNARDO**

Si è chiuso un ciclo e ne è cominciato un altro, sempre all'insegna dell'impegno, della professionalità e del successo.

Il primo febbraio 2021, dopo sei anni alla guida del distretto di Campobasso, è giunto il tempo di chiudere questa pagina della zona Vela; una pagina che ci ha visti da subito protagonisti, visto che il distretto – creato appunto ex novo sei anni fa, con soli tre gruppi – ha realizzato da subito dei risultati eclatanti, e colgo l'occasione per ringraziare tutti coloro che hanno contribuito a scrivere questa grande storia.

In questi anni ho avuto inoltre il piacere di qualificare tre capi vendita e un agente

major, e soprattutto ho dato la possibilità a un capo vendita di diventare capo distretto, rilevando appunto il "vecchio" distretto di Campobasso che ora è diventato il distretto di Isernia. Sempre dal primo febbraio 2021 l'azienda ha ritenuto di affidarmi la guida dell'ex distretto di Avellino 1, che ora è diventato il distretto di Nola: accetto con piacere questa nuova sfida professionale, in cui metterò tutto il mio impegno, e ne approfitto per fare un grandissimo in bocca al lupo, a me e a tutti i componenti del nuovo distretto.

SALERNO 2



**BRUNO
RIZZO**

Arrivati al giro di boa del 2022 sono molto contento di come si sta muovendo il distretto, sia sotto l'aspetto produttivo sia dal punto di vista dell'offerta professionale. Voglio dunque ringraziare tutti i capi vendita e i collaboratori per ciò che hanno fatto nei primi mesi dell'anno, ma soprattutto per quello che faranno, e cioè un grande grande grande Settembre. Per me e per tutta la forza vendita questo è l'appuntamento più atteso,

un mese importantissimo dove si esprimono al meglio tutta la cultura, la professionalità e l'impegno che contraddistinguono Salerno 2.

Non dobbiamo mai dimenticarci infatti che il nostro distretto è quello che ha fatto la storia del Settembre Folletto: è da Salerno 2 che sono arrivati i primi Agenti "da 100, soprattutto donne, e abbiamo realizzato risultati che rimangono ineguagliati. Probabilmente il distretto che ci batterà deve ancora nascere!

Abbiamo una tradizione unica, una grandissima carica, con professionisti che sono qui fin dal 1992, anno in cui Salerno 2 ha iniziato a esistere, e che sono sempre pronti a dare il massimo... Duracell! Quest'anno, poi, con l'arrivo del nuovo prodotto VK7s, il distretto tornerà sicuramente alla dimostrazione e sarà un momento epocale, un Settembre che non dimenticheremo mai, forse il più stellare di tutti i Settembri che abbiamo vissuto. Ringrazio già tutti i capi vendita per l'impegno con cui guideranno i loro collaboratori e ringrazio sin da ora tutte le persone che mi daranno i 100 apparecchi di programma. Forza, forza, forza: ci sono incredibili opportunità da realizzare che attendono ogni singola persona di Salerno 2!



Dalle ZONE

Zona Aquila



CARLO CALIÒ

Aquila ha rimescolato un po' le carte. Ma lo ha fatto con una grande consapevolezza: dare la possibilità a tutti di far emergere le proprie capacità e la propria determinazione per far decollare la Zona. Il grande riassetto che è stato messo in campo ha portato all'avvio del sesto distretto e allo spostamento di un capo distretto e di alcuni capi vendita. Ad Armando Madormo, persona fantastica, è stato affidato il nuovo

«Il lancio del nuovo prodotto è stato un altro momento di grande cambiamento. In un evento che ci ha emozionati tutti, ci ha toccato da molto vicino e ci ha coinvolti in quello che è il futuro della nostra azienda, abbiamo capito che oggi bisogna essere dei professionisti preparati.»

distretto di Cosenza 2 e fin dall'esordio in questo suo nuovo ruolo ha fatto capire di che pasta è fatto: ad aprile è stato il secondo distretto di Zona, con la media gruppo più alta di tutta Aquila. Lorenzo Ferrante ha lasciato Vibo Valentia per "tornare" nella sua Reggio Calabria dove saprà mettere a frutto tutta la sua grande esperienza. Il riassetto ha portato inevitabilmente a dei cambiamenti, anche significativi, ma ha permesso ad Aquila di avere sei distretti pienamente competitivi e con obiettivi ben chiari. Sei distretti che hanno compreso l'intera operazione messa in campo e che hanno reagito nel miglior modo possibile: la risposta è stata nei 500 apparecchi in più di aprile rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso,

con 13 persone in più, in un momento dove non sono mancati addestramenti e incontri formativi. Il lancio del nuovo prodotto è stato un altro momento di grande cambiamento. In un evento che ci ha emozionati tutti, ci ha toccato da molto vicino e ci ha coinvolti in quello che è il futuro della nostra Azienda, abbiamo capito che oggi bisogna essere dei professionisti preparati. Occorre fare proprie le informazioni, i concetti e soprattutto la mentalità dell'Azienda. Ed è una mentalità che guarda al domani, dove non c'è solamente uno strepitoso nuovo prodotto senza filo, il nostro VK7s, ma ci sono una serie di strumenti che bisogna conoscere e saper usare. Il digitale è entrato nella procedura ordini e avrà un ruolo sempre crescente. Tutto questo è un "passo verso il futuro", quel futuro che stiamo facendo nostro: infatti, solamente nel mese di maggio l'uso di Myorder è passato dal 10% a quasi il 60%. Queste novità hanno fatto in modo che in Aquila ci sia un clima fantastico. Sostenuto anche dalla squadra degli impiegati che ha fatto un grandissimo lavoro e con la quale ho voluto condividere lo scorso 1° maggio il risultato che "la nostra e vostra Zona ha realizzato nel fine settimana: 560 volte grazie", ho scritto nel messaggio che ho inviato agli impiegati. "Tutto questo ci porta a realizzare 2.930 apparecchi di zona con uno scostamento di 515 apparecchi rispetto al budget programmato di 2.415 apparecchi. Volevo ringraziarvi uno per uno - Franca, Mena, Nicoletta, Davide, Arturo e Paolo - per l'ottimo lavoro svolto in questo mese molto particolare dettato da tantissimi fattori. Siete stati gli artefici nel far funzionare tutto: indirizzare le persone Folletto anche nei momenti più difficili nei vari cambi vendita del kit di servizio (tutti venduti), arrivo nei

magazzini dei nuovi prodotti, nuovi listini, nuove procedure, nuovi corsi di addestramento. Tutto questo si è concluso alla grande come se niente fosse perché tutti voi avete fatto un grande lavoro e gioco di squadra che ci ha visti vincitori". In tema di vincitori, la squadra di Aquila ne ha ben 42 che saranno dal 2 al 9 luglio al Santa Clara in Sardegna, per un totale di 107 partecipanti. Per il prossimo viaggio, vogliamo però più vincitori. Il lavoro importante che è stato fatto finora da tutti deve trovare nuova linfa perché siamo solamente all'inizio. Ad attendere Aquila ci sono miglioramenti sul processo di attività, con una presenza all'85% e una media dimostrazione dell'1,5; 210 persone e 30 gruppi, con lo sviluppo di tre nuovi agenti major. Le opportunità non mancano, anche perché il distretto di Vibo Valentia è rimasto senza capo distretto ed entro l'anno sarà individuata la persona per ricoprire questo ruolo. Il primo banco di prova è il Settembre: davanti agli oltre 10 mila apparecchi dell'anno scorso, quest'anno, grazie anche ai sei distretti, l'obiettivo diventa 12.000. Un risultato possibile se tutti i distretti puntano a superare i 2.000 apparecchi. L'atteggiamento della zona è quello di chi non vuole giocare al ribasso, ma sa osare; di chi sa mettersi sempre in gioco e ha sempre voglia di imparare. È l'atteggiamento di chi non si risparmia e vuole un posto in classifica nazionale a fine anno. È un atteggiamento per il quale ringrazio il direttore territoriale Antonio Carrozzo. Per prepararci al meglio al Settembre, vi aspetto il 25 luglio al meeting della zona Aquila. Da ultimo, riporto il messaggio che Gregorio Corapi del distretto di Catanzaro ha diffuso lo scorso 4 maggio in occasione dei suoi primi 30 anni di Azienda. Gregorio è una persona alla quale sono molto legato e che ho avuto proprio io l'onore di far entrare in Folletto. Nel suo messaggio esprime cosa significa essere qui oggi.

«Oggi compio 30 anni di Folletto. Ringrazio la persona che mi ha portato in questa meravigliosa azienda: Carlo Calìo un amico, un collega, oggi un mio dirigente. Ringrazio tutti i responsabili che ho avuto modo di conoscere: più che capi siete stati dei fratelli. Ringrazio tutti i colleghi con i quali condivido le giornate di lavoro. Ovviamente il mio saluto va anche agli ex colleghi che però sono sempre nel mio cuore. Un grazie particolare va a tutti i miei clienti che negli anni mi hanno dato sempre fiducia perché senza di loro non sarei stato qua: vi voglio bene. Grazie di cuore. Infine, un milione di volte grazie alla mia famiglia perché mi è stata sempre un importante supporto, nonostante il lavoro mi abbia sottratto molto tempo. E adesso guardiamo tutti insieme al futuro che ci aspetta».

Gregorio Corapi



CATANZARO



ANDREA PARRELLI

Un anno a Catanzaro, un anno senza mai

fermarsi ma con tanti risultati. Le persone Folletto del distretto mi hanno dato molto fin dal mio arrivo e per questo le voglio ringraziare. Abbiamo chiuso un 2021 con un ottimo dato, facendo registrare solamente nell'ultima parte dell'anno - da settembre a dicembre - 3.513 apparecchi. È questa la nostra forza: l'essere uniti sugli obiettivi. Il 2022 è stata un po' una rincorsa, ma stiamo recuperando bene. E questo è supportato da un nuovo prodotto che ci sta dando tanto entusiasmo. Se il VK7s rappresenta un cambiamento importante per la storia della nostra Azienda, è però un prodotto capace di trasmettere energia: sfruttiamola! Sempre per gli avvenimenti di questa prima parte dell'anno, voglio fare i complimenti a Bruno Zappavigna che è stato promosso dopo il corso per agenti di commercio. Ora, per raggiungere i nostri obiettivi e fare un grande Settembre occorre lavorare sui fondamentali: la doppia demo è il nostro punto di riferimento che permette di crescere sotto il profilo della produzione e dell'organico. Passa da qui anche la preparazione del Settembre

Dalle ZONE

per arrivare ad affrontarlo con una squadra composta da 40 persone. Serve riprendere in mano l'attività, tornare a quei ritmi che, non certo per causa nostra, abbiamo un po' perso negli ultimi due anni. Tornare a stare insieme, condividere le aperture, ritrovarsi a pranzo e a fine giornata. Sono elementi di quotidianità, ma sono elementi fondamentali che oggi trovano nuovo vigore nel nuovo VK7s e nel processo di cambiamento che stiamo vivendo. Un cambiamento che non è solamente nell'eliminazione del filo nel nuovo prodotto, ma passa da nuove metodologie di compilazione dell'ordine e nuovi strumenti che ci vengono messi a disposizione. Tutto questo è una grande opportunità di crescita alla quale il distretto a tutti i livelli sta rispondendo con una partecipazione che mi rende orgoglioso. In questo cammino so di avere al mio fianco dei validissimi collaboratori: i capi gruppo Giuseppe Arabia, Giuseppe Varano, Rocco Parrelli, Francesco Ferraro e Rosalba Bova. Ai quali si è aggiunto Massimo Bianco, una persona di grande esperienza e valore. A tutti loro, un grande abbraccio.

Insieme vogliamo cavalcare il cambiamento che ci sta portando nel futuro. Insieme vogliamo affrontare il Settembre con lo spirito di battere ogni record. E lo potremo fare solo se uniti, determinati, pronti alle

sfide e concentrati sulla doppia demo.

Prima di chiudere, vorrei fare un grande in bocca al lupo ad Armando Madormo che da aprile è diventato il capo distretto di Cosenza 2. Quale persona seria e ricca di valori, so che saprà raggiungere tutti gli obiettivi che si pone. Non da ultimo, un ringraziamento al capo zona Carlo Calì per la vicinanza e i preziosi consigli e al direttore territoriale Antonio Carrozzo, un vero punto di riferimento per tutti noi. E ora prepariamoci a un Settembre al massimo.

COSENZA 1



SERGIO NAPPI

La filiale si sdoppia. Ebbene sì, finalmente

dopo tanti anni la gloriosa filiale di Cosenza si divide, facendo nascere il nuovo distretto di Cosenza 2. Faccio i miei più sinceri auguri al collega Armando



Madormo per il nuovo ruolo, meritissimo, dopo tanti anni di sacrifici a suon di risultati. Complimenti! A mia volta vorrei ringraziare i capi vendita Antonio Rotondaro ed Emanuele Della Motta per i due anni passati insieme. Grazie, grazie e ancora grazie. Ritornando al mio nuovo distretto, faccio i miei auguri ai quattro gruppi: i capi vendita Domenico Spadafora e Francesco De Rose che daranno esperienza e spessore al nuovo Cosenza 1 e ancor di più ai nuovi capi vendita Umberto Agrillo e Francesco Presta. Quest'ultimo, fresco di una meritissima nomina, si è presentato con un bel biglietto da visita per costruire un grande gruppo per il futuro: 550 apparecchi in cinque mesi. L'impresa è ardua ma ce la faremo! In quattro anni di responsabile di filiale mi ritrovo nel mio terzo distretto: dopo Catanzaro c'è stato Cosenza e adesso Cosenza 1.



Il nostro grande obiettivo è quello di costruire nuovi venditori di successo e allo stesso tempo farli crescere, così aiutare la splendida Calabria a diventare la zona più performante d'Italia.

Un traguardo per il quale non ho dubbi: al timone della nostra splendida Zona abbiamo un grande condottiero, Carlo Calì, persona che non si risparmia nemmeno un secondo ed è sempre pronto a supportarci con la sua grande esperienza e soprattutto la sua grande umanità. Tutto questo è "condito" dal nuovo apparecchio VK7s che ci darà lo slancio definitivo per grandi e nuovi successi. Quindi, auguro a tutti tante demo e tantissime offerte professionali da inserire perché il grande Settembre si avvicina. Forza, forza, forza!

Nella pagina precedente il capo distretto Sergio Nappi insieme con il capo vendita Francesco Presta e con il nuovo capo distretto di Cosenza 2 Armando Madormo. Nelle foto accanto i due distretti di Cosenza 1 (sopra) e Cosenza 2 (sotto).

COSENZA 2



ARMANDO MADORMO

Stare sul campo e, come diceva mia mamma, "sposare questo lavoro". Credo siano questi i due elementi che

mi caratterizzano maggiormente e che hanno caratterizzato i 38 anni di Azienda, dei quali 34 passati come capo vendita. Ringrazio tutti coloro che hanno condiviso con me questo lungo cammino che mi vede alla guida del distretto di Cosenza 2 dal mese di aprile. È una bella sfida che, come

Carissimo figlio, ti do i migliori auguri della gioia grande che mi stai dando, che per la poca scuola che hai fatto, hai avuto tanto coraggio di andare passo per passo per diventare un genio. Quanta gioia mi sta dando il Signore e quanto coraggio e pazienza sta dando a te con tutte le cose che ti stanno capitando, tra gioia e dolore, stai avendo la forza di andare avanti. Coraggio che ce la fai, c'è la mano dell'Altissimo che ti guida. Ricordo quando eri ancora un ragazzo, avevi 16/17 anni e venivi da me a chiedere soldi, ti dicevo vai da tuo padre che te li dà, ma avevi vergogna di andare a chiedere soldi a tuo padre. E allora ti sei buttato a capo fitto nel lavoro e sono passati 37 anni e non lo hai mai lasciato, lo hai abbracciato come un bimbo abbraccia sua madre. Grazie per la soddisfazione che mi stai dando e che non mi hai mai dato un dispiacere, qualsiasi cosa capitava hai fatto sempre finta di niente, sei la persona più buona del mondo. Cammina sempre per la tua strada e quando capita fai il bene a chi ha bisogno. Sei il figlio che ogni madre vorrebbe avere. Mi rivolgo a tua moglie che per tantissimi anni ha dovuto sopportare e avere tanta pazienza, perché con il tuo lavoro non c'era mai orario per tornare a casa. La ringrazio tanto per la pazienza che ha avuto con mio figlio, sei grande, una buona moglie e una buona madre per i tuoi figli. Vi auguro tanta felicità e tantissimi auguri di un avvenire sempre migliore. Tanti baci da tua madre che ti vuole tanto bene. Voglio sperare che da ora in avanti ti farai vedere un po' più spesso perché mi manchi.

Tantissimi abbracci da chi ti pensa sempre.
Fulvia



Dalle ZONE



sono solito fare, ho accettato con tutto me stesso e per la quale ringrazio il capo zona Carlo Caliò. È una sfida che ha visto fin dai primi giorni coinvolti anche i miei capi gruppo, Federico Rizzo, Emanuele Della Motta e Antonio Rotondaro. È una sfida che, senza dubbio, potremo vincere insieme, condividendo fatiche e successi, strategie e momenti della giornata.

Nella nostra attività servono costanza e serietà, ma è fondamentale credere fermamente in quello che facciamo, senza aver paura di dover lavorare di più. E io ci credo, così come credo nell'importanza del contatto umano tra noi di Cosenza 2 e con il cliente, credo nello spirito di gruppo che riesce a moltiplicare gli sforzi fatti da ciascuno.

Conosciamo l'importanza che ha il Settembre e sappiamo che questo momento deve essere preparato e vissuto con moltissimo impegno. Il Settembre di Cosenza 2 dovrà essere memorabile per tutti, così da vederci insieme anche al prossimo viaggio. Per fare un grande Settembre, il primo passo è creare un organico importante composto da 40 persone. Sono le prime basi per arrivare, e non è

un sogno, a fine anno con un distretto composto da 50 persone e, magari, lo sviluppo di un secondo nuovo agente major, dopo quello che è in fase di avvio. Ci sono tutti gli spazi di crescita. Spetta solo a noi conquistarli, sempre con il sorriso sulle labbra.

CROTONE



ANTONIO APRIGLIANO

È stato un avvio d'anno veramente ricco di novità per il nostro distretto, la nostra Zona, la nostra Azienda e Crotone stanno rispondendo bene. Grazie a tutti. La prima grande novità è indubbiamente il nuovo prodotto: il VK7s rappresenta una vera rivoluzione per noi e la nostra Azienda. Ma è un bellissimo cambiamento che ci apre nuove prospettive tutte da

sfruttare e noi non ce le stiamo facendo scappare. Con il VK7s siamo pronti a volare. La seconda novità riguarda la zona Aquila che, sotto la preziosa guida di Carlo Caliò e con gli indirizzi del direttore territoriale Antonio Carozzo, sta vivendo una trasformazione importante che, sono certo, ci permetterà di rafforzarci. Non ultimo, il nostro distretto: Crotone ha salutato Armando Madormo, più che un capo vendita una pietra miliare del distretto. Per lui si sono aperte le porte di una nuova sfida che so saprà affrontare nel migliore dei modi per arrivare a tutti i successi che desidera. All'interno di queste novità, restano i progetti importanti per il nostro distretto. Sono progetti che vedono i capi gruppo, persone splendide che hanno esperienza e sono capaci di superare ogni tipo di difficoltà, coinvolti in prima persona sul fronte dell'offerta professionale. È questa la base, necessaria

e indispensabile, per riprendere il cammino di crescita, ma è anche il punto da cui passa il Settembre. Per arrivare a fare risultati degni di Crotone, occorre l'impegno di tutti a portare il distretto a 40 persone in organico.

L'energia non ci manca, l'entusiasmo neppure così come la voglia di fare e di fare bene: prepariamo il Settembre con quella determinazione che ci porta a fare grandi risultati.

REGGIO CALABRIA



LORENZO FERRANTE

Dopo 12 anni a Vibo Valentia, dallo scorso mese di aprile sono passato alla guida del distretto di Reggio Calabria. È stato un cambiamento importante, per il quale ringrazio il direttore territoriale Antonio Carozzo e il capo zona Carlo Caliò, che in un certo senso, mi hanno fatto tornare a "casa". Gli anni passati a Vibo Valentia però sono stati importanti, intensi, ricchi di soddisfazione e impreziositi da tutte le persone con le quali ho avuto l'onore di collaborare. Per questo li

voglio ringraziare tutti. A Reggio Calabria ho trovato molte persone con le quali avevo iniziato e altre che avevo portato in Azienda. Quelle strade che si erano divise, oggi si sono riunite e insieme abbiamo un unico, grande obiettivo: fare di Reggio Calabria un distretto importante. Il primo passo è lavorare sullo sviluppo. E per farlo serve la collaborazione di tutti nell'andare a insistere sull'offerta professionale e nel "farsi trovare pronti" quando si apriranno le possibilità. Insieme con i capi vendita di grande esperienza, che sono la pietra angolare del distretto, occorre iniziare un cammino che veda Reggio Calabria tornare ad avere sei gruppi, con già entro la fine dell'anno lo sviluppo di un nuovo agente major.

Per fare tutto questo occorre ripartire dalla base, da quel processo di attività che è l'essenza della nostra professione; occorre farsi travolgere dall'entusiasmo e far uscire della motivazione che è capace di farci fare grandi cose.

Il Settembre che ci aspetta è un momento fondamentale: superiamo noi stessi per arrivare a un grande risultato. Superiamoci perché ne abbiamo le forze e le capacità. Buon lavoro!

VIBO VALENTIA



CZ CARLO CALIÒ

Nel riassetto della zona Aquila, il distretto di Vibo Valentia ha una missione precisa: entrare nella top 15 della classifica nazionale scostamento e, magari, ricavarci un posticino anche nell'assoluto. Un obiettivo che con la ridefinizione territoriale del distretto e soprattutto con i quattro capi vendita all'opera è alla portata.

Antonio Luppino e Carmine Tedesco, che dal distretto di Reggio Calabria sono passati a Vibo Valentia, e Maria Catena Ancora e Vincenzo Landofi sono gli alfieri di questa "rivoluzione Vibo" che è in corso e che porterà il distretto a far parlare di sé. Arrivare a 40 persone in organico è solamente il primo tassello per andare a sviluppare due nuovi agente major e contribuire alla creazione di un nuovo distretto nella Zona il prossimo anno. Vibo Valentia è stato terzo distretto di Zona con una media procapite gruppo da 125 apparecchi. Ripartiamo da qui per un futuro che vedrà il distretto grande protagonista. Già dal prossimo Settembre.

Dalle ZONE



Zona Auriga

GIUSEPPE CAPIZZI

«Possiamo vivere nel mondo una vita meravigliosa se sappiamo lavorare e amare, lavorare per coloro che amiamo e amare ciò per cui lavoriamo» - Lev Tolstoj. Il mio primo anno in Zona Auriga... Semplicemente meraviglioso! Poca esperienza ma tanto entusiasmo. Il grande lavoro di squadra inizia a dare il giusto merito. Agenti, capi vendita e capi distretto uniti per creare sviluppo portando avanti regole e metodo. Il 1° gennaio un grande professionista, dopo aver cavalcato come capo vendita le classifiche nazionali, nel distretto di Bari 2 guidato da Donato Sciannamblo, con grande merito, viene promosso capo distretto di Fg2: si tratta di Michele Morgigno. Lodevole l'operato di Michele che, sin da subito, si è integrato creando squadra con agenti e capi

«Siamo alle porte del grande Settembre, mese determinante per le classifiche, un grande mese per grandi obiettivi. Noi ci siamo!»

vendita portando il distretto tra i primi di zona. Un distretto con una base affermata e strutturata che ha tutti i requisiti per fare il grande salto per puntare alla classifica nazionale.

Il 1° maggio dal Distretto di Bari 3, coordinato da Giacinto Chiaromonte, con grande determinazione viene promosso capo vendita Fabrizio Pappalepore, con il quale mi complimento per la perseveranza e la determinazione nell'incrementare il gruppo. Il 1° giugno tre nuove "stelle" iniziano ad illuminare la zona Auriga. Dal distretto di Donato Sciannamblo, al quale faccio un elogio per il suo operato, vengono promossi capi vendita due grandi professionisti, Michele Palermo e Francesco Bavaro. Personalità diverse ma con qualcosa che li accomuna: forza, determinazione

e competizione. Sempre il 1° giugno nel distretto di Foggia 2, dal nuovo capo distretto Michele Morgigno sboccia una "rosa", Anna Del Mastro, che viene promossa capo vendita. Dopo tante titubanze nell'accettare il ruolo di agente major, i cinque mesi di prova le hanno dato le giuste conferme, quella di essere una professionista forte, competitiva e determinata. Mi complimento con tutte le nuove nomine e soprattutto con coloro i quali sono stati i fautori di questo sviluppo: Donato Sciannamblo, Giacinto Chiaromonte e Michele Morgigno. Ora stiamo creando i presupposti per portare in zona altri sviluppi. Le condizioni ci sono, bisogna solo osare e mettersi in gioco.

La squadra è pronta. Siamo alle porte del grande Settembre, mese determinante per le classifiche, un grande mese per grandi obiettivi. Noi ci siamo! L'obiettivo è il superamento dei record di ogni singolo agente. Siamo organizzati, con l'arrivo del nuovo VK7s che, sin da subito, ci ha dato manforte; avremo l'opportunità non solo di superare un obiettivo ma di raggiungere un sogno. Ringrazio l'azienda per tutte le iniziative: nuovo prodotto, pubblicità, un grande evento per il lancio, una grande promozione per gli agenti, tanta formazione e soprattutto per il sostegno costante del nostro direttore territoriale Antonio Carrozzo. Ai miei più stretti colleghi, Roberto Scarpa, Donato Sciannamblo, Giacinto Chiaromonte, Raffaele Simone, Michele Morgigno e Leonardo Mecca, va un grande grazie per avermi sostenuto, accolto, accettato e principalmente aggregato. Con esperienza e professionalità, unite al buon operato degli impiegati Maria Angela De Carlo, Ivan Cianciola, Rocco Grippo, Laura Racioppo, Emanuela Mercaldi e in particolare al mio braccio destro Annabella Bellomo, possiamo costruire una grande zona. Buon Settembre a tutti!!!

BARI 1



ROBERTO SCARPA

Ringrazio il mio distretto per il bel lavoro

svolto nell'anno 2021 perché, nonostante tutte le avversità in tema di pandemia e altro, ci siamo distinti come primo distretto di zona assoluto, scostandoci di ben 931 apparecchi rispetto all'anno precedente. Colgo l'occasione per menzionare i risultati più significativi dell'anno: 7° Francesco Nitti con 250 apparecchi, 6° Roberto Diroma al suo primo anno in Folletto con 295 apparecchi e 1° agente di distretto nella classifica dell'offerta professionale, con ben 33 nominativi: una politica molto importante per il futuro dell'azienda. Al 5° posto Francesco Santoro (324 apparecchi), 4° Michele Ambruoso (358), 3° Giuseppe Lenoci (413), 2° Vito Marino Poli (450) - e approfitto per raddoppiare le mie congratulazioni, perché ad aprile di quest'anno si è distinto come primo agente di zona e 21° nella classifica Italia con ben 78 apparecchi venduti. Il 1° infine è un veterano della classifica sempre nelle prime posizioni: Bernardino Lepore con 626 apparecchi venduti. Ancora per il 2021 un plauso particolare va ai miei diretti collaboratori, colleghi di lavoro, persone eccezionali,

con i quali ci siamo sostenuti a vicenda e abbiamo condiviso strategie per il raggiungimento dell'obiettivo finale. Il capo vendita Damiano Martire ha totalizzato 1.577 apparecchi, Salvatore Parisi 1.577 Armando Visconti 1.953. Bravi, bravi, bravi e grazie ancora! Oggi stiamo affrontando il 2022 con la certezza di un futuro spettacolare, perché già da questo mese di maggio, con il lancio del nuovo sistema VK7s, l'azienda ci sta offrendo una grande opportunità e cioè la consapevolezza che siamo la migliore azienda in tema di pulizia e igiene a livello internazionale, anche perché questo nuovo prodotto ci darà la possibilità di riprendere l'addestramento con la forza vendita in tutte le sue fasi, per metterci in condizione di presentare al meglio questo bellissimo prodotto.

Tutto questo ci darà sicuramente la carica giusta per arrivare pronti al grande appuntamento di Settembre, sia in termini di organico che di apparecchi, e puntare finalmente di superare i 2.000 apparecchi che ci permetterebbero di fissare il record di distretto.

Siamo una grande squadra composta da seri professionisti e ora è arrivato il momento di dare il massimo. Buon Settembre a tutti.

BARI 2



DONATO SCIANNAMBLO

Nel 2022 il distretto Bari 2 ha salutato

dopo oltre 40 anni di attività a grandi livelli, sempre tra i primi capi gruppi di zona e distretto, il mitico Cosimo Intini, per meritata pensione. Nel contempo il distretto ha partorito dal proprio organico un nuovo capo distretto e due agenti major. Il primo è Michele Morgigno, cresciuto



Il capo distretto di Bari 2 Donato Sciannamblo e l'ex capovendita Michele Morgigno, neo capo distretto di Foggia 2.



Cosimo Intini con il suo gruppo.

Dalle ZONE



Da sinistra i capi vendita Michele Palermo e Francesco Bavaro insieme con il capo Distretto Sciannamblo.

professionalmente nel distretto sia come agente e sia come capo vendita, e che nel corso degli anni è diventato un ottimo trasciatore e motivatore. Michele Palermo e Francesco Bavaro cresciuti anche loro nel distretto da circa 5 anni e hanno dimostrato con grande determinazione di saper svolgere l'attività con metodo e costanza. Ai tre vanno i miei più sinceri auguri per la carriera professionale che sicuramente sarà in crescendo. Anche l'azienda ha generato una novità: il fantastico e rivoluzionario sistema VK7s. Questa novità è stata accolta da tutti i componenti del distretto positivamente che con grande entusiasmo stanno affrontando il mercato. Sono certo che questo clima positivo porterà all'aumento dell'organico per lo sviluppo di nuovi gruppi.

Questo entusiasmo ci trascinerà ad affrontare con

la giusta carica ed energia il fantastico Settembre che da sempre è il mese che fa esplodere le performance dei singoli collaboratori e gruppi.

Concludo augurando un grande futuro a un grande team. Forza ragazzi!

BARI 3

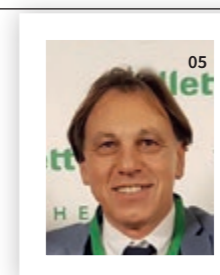


GIACINTO CHIAROMONTE

Per prima cosa, un grande grazie a tutti i

componenti del distretto per l'impegno profuso durante l'anno 2021! Una doverosa menzione a chi si è distinto, partendo da Giuseppe Lo Murno, il quale per l'ennesima volta si è classificato primo del distretto con 404 apparecchi: bravo Giuseppe, sei un punto di

riferimento per tutta Bari 3. Al secondo posto si è classificata con 380 apparecchi Gianna Errico, l'eterna rivale; al terzo posto Filippo Oliva con 292 apparecchi, quarto posto Giuseppe Margiotta con 289 apparecchi, al quinto posto Fabrizio Pappalepore con 238 apparecchi. Complimenti ragazzi! I gruppi si sono così classificati: al primo posto Saverio Maino con 1.378 apparecchi (bravo Saverio e complimenti per la tua grande professionalità che riesci a trasferire ai tuoi collaboratori), al secondo posto Leonardo Lo Russo con 1.138 apparecchi,



01 - Giuseppe Lomurno
02 - Giovanna Errico
03 - Filippo Oliva
04 - Giuseppe Margiotta
05 - Pasquale Passquindici

al terzo posto Attanasio Picerno con 1.133 apparecchi e al quarto posto Pasquale Passquindici con 865 apparecchi. Quando uscirà questo articolo il capo vendita Passquindici sarà a pochi giorni dal pensionamento, per cui vorrei spendere due parole per lui. Caro Pasquale, per me e per i tuoi collaboratori non sarà semplice accettare di non incontrarci più al lavoro, ci mancheranno le tue battute, il tuo essere sempre positivo e disponibile; ma è giusto che ora tu ti goda la vita e la tua splendida famiglia. Spero sinceramente che la pensione sia meravigliosa e che te la spassi il più possibile. Congratulazioni e buona vita! Sembra incredibile ma sono già trascorsi cinque mesi dall'inizio dell'anno 2022. Sarà che, quando si lavora con il piacere di farlo, il tempo vola. Aspettavamo con ansia questo momento storico per noi e per la nostra azienda ed è arrivato: abbiamo festeggiato l'uscita del fantastico VK7s e i risultati già si notano, sotto tutti i punti di vista: quantità e qualità. E come sempre il nostro metodo di lavoro si

dimostra valido ora più che mai, visto l'entusiasmo che si respira all'interno dei gruppi. Parlando con venditori si percepisce che si acquisisce con il piacere di farlo e con la consapevolezza e convinzione di rappresentare una grande azienda e un grande prodotto. Sono sicuro che con la nostra determinazione e il nostro entusiasmo, uniti alla guida sicura dei nostri dirigenti, potremo raggiungere grandi traguardi. Tra poco ci ritroveremo ad affrontare il mese più importante dell'anno. Perciò mi rivolgo a tutti i miei collaboratori, anche a coloro che non hanno mai assaporato la vetta dei 100 apparecchi; anzi, è proprio a voi che pensate di non riuscire in questa impresa che chiedo di crederci. Raggiungere i 100 apparecchi in un solo mese non rappresenta solamente un grande guadagno economico, ma la certezza di far parte dei grandi venditori di un distretto storico come Bari 3. Di aver raggiunto un livello di qualità nel vendere che si può paragonare ad una laurea ad honorem.

Con il giusto credo, si possono fare cose che nemmeno noi pensiamo di fare: quindi credeteci e mettetecela tutta, e vedrete e rimarrete stupiti dei vostri stessi risultati. In bocca al lupo!

Approfitto infine di Momenti d'Incontro per complimentarmi con il neo capo vendita Fabrizio Pappalepore, nel nuovo ruolo dal mese di maggio. Sono sicuro che con la tua grande professionalità saprai condurre i tuoi collaboratori a grandi risultati. Un ringraziamento va al mio capo zona che mi sostiene quotidianamente e agli impiegati dell'ufficio di Bari, Ivan Mariangela e Annabella.



Il neo capo vendita di Bari 3, Fabrizio Pappalepore.

Dalle ZONE

FOGGIA 1



**RAFFAELE
SIMONE**

All'improvviso siamo già nel futuro! Mi piace aprire così questo articolo di Md'I, perché il 2022 sarà ricordato come un passaggio epocale per la nostra amatissima Folletto. La nascita del sistema VK7s sta generando nella forza vendita un fantastico entusiasmo, fattore destinato a crescere sempre più, prendendo sempre più confidenza con l'apparecchio e rendendo sempre più desta la dimostrazione, alla quale nel distretto di Foggia 1 stiamo dando una grandissima importanza, intensificando sempre più l'addestramento per continuare a migliorarci.

Questa fase è stata sposata alla grande dai capi vendita, ai quali va il mio plauso per la meticolosità del lavoro svolto; sin da subito sono emerse grandi performance ed entusiasmo alle stelle. Quando ho chiesto a Carmine Pastore di descrivermi in una parola il VK7s, ha subito risposto senza indugi "superlativo", lui che nel mese di maggio ha sfondato il muro dei 100 apparecchi personali. Da elogiare il bellissimo lavoro di gruppo fatto da Giuseppe Dascanio, che ha superato i 250 apparecchi a maggio. Lodevole è stato anche il lavoro del gruppo Carmela Latorre e del gruppo Vincenzo Dascanio. Ora è il momento di prepararci al mese più importante dell'anno, il grande Settembre, in cui sarà fondamentale essere motivati e ambiziosi nel voler superare i propri record storici; infatti

all'interno del distretto sono presenti agenti candidati a frantumare il record di zona di 318 apparecchi. Per i gruppi sarà fondamentale arrivare con un organico importante per dar vita ad un bellissimo sogno. A proposito di organico voglio sottolineare il bellissimo lavoro svolto dalla capo vendita Carmela Latorre, la quale dall'inizio dell'anno ha incrementato di due unità il gruppo e generato un ambiente molto positivo con gratificanti risultati. Chiudendo voglio ringraziare il mio capo zona Giuseppe Capizzi per la fantastica sintonia e per sostenermi nel mio percorso ambizioso di voler portare il distretto nei primi posti della classifica nazionale, per garantire benessere e ricchezza a tutti i componenti. Buon VK7s e buon Settembre a tutti!

scrivere il mio primo articolo sul magazine dedicato alle persone di Folletto. Sono Michele Morgigno e faccio parte di questa azienda dal 2002, quando ho cominciato a lavorare nel distretto di Bari 2, partendo come tutti con il ruolo di promotore vendita, e diventando nove mesi dopo agente di commercio. Ho creduto in questa attività sin dall'inizio, proponendomi di imparare tanto e di fare esperienza, perché osservando il contesto del gruppo in cui mi trovavo ho potuto immediatamente constatare che chi lavorava da tempo aveva basi solide. Ho cominciato subito a fare bene perché ho scelto di impegnarmi tantissimo nel mio lavoro e nel raggiungimento degli obiettivi, ottenendo dei bei risultati e crescendo professionalmente fino a essere nominato capo vendita nel 2011: un nuovo step che ha aggiunto ai miei compiti anche la responsabilità di far stare bene non solo me stesso, ma anche le persone del mio gruppo. Voglio ringraziare con immensa stima e grande affetto il mio ex capo distretto Donato Sciannamblo che ha creduto in me e soprattutto mi ha supportato in questi anni da capo vendita. Dopo dieci anni, a gennaio 2022 ecco un'ulteriore assunzione

di responsabilità, con la nomina a capo distretto di Foggia 2: nuovo ruolo molto più impegnativo, ma che sono felice di portare avanti ogni giorno. Ringrazio il mio capo zona Giuseppe Capizzi e il mio ex capo zona Antonio Carrozzo, ora direttore territoriale, che mi hanno dato questa grande opportunità. Sono davvero onorato di far parte di questa nuova realtà, dove ho trovato persone molto ma molto valide e competenti, a partire dalle impiegate dell'ufficio commerciale Laura e Emanuela, persone super competenti sempre disponibili; e poi i miei diretti collaboratori, i capi vendita: Teresa Accinni, Claudio Colapietra, Alfredo Biccari e Anna Del Mastro, con i quali sin da subito si è creata una bellissima collaborazione. In questi primi mesi abbiamo già posto le basi di un ottimo lavoro, portando l'organico dalle 17 unità di gennaio alle 21 del momento in cui scrivo, maggio, con qualche persona ancora in procinto di entrare nel distretto; è un ottimo inizio perché questo certamente aumenterà la produttività, ed è una premessa importante per il mese di Settembre, verso il quale oramai siamo proiettati. Sono certo che, raggiungendo quota 25 di

organico e considerando il fatto che a Foggia 2 la forza vendita è esperta e competente, riusciremo non solo a mettere un segno "+" davanti al risultato dell'anno precedente, ma potremo raggiungere il bel traguardo dei 1.500 apparecchi. Un risultato ambizioso, ma indubbiamente nelle corde di chi è abituato a mettere in campo validissime doti, dando sempre il massimo.

È con questo augurio, quindi, che concludo il mio "debutto" su Momenti d'Incontro: prepariamoci bene a questo momento, realizziamo i nostri sogni e grazie alla benzina dell'organico, insieme porteremo il distretto di Foggia 2 a brillare in questo Settembre e non solo.



Carmine Pastore



Carmela Latorre

FOGGIA 2



**MICHELE
MORGIGNO**

Come nuovo capo distretto di Foggia 2 è giunto il momento di presentarmi anche sulle pagine di Momenti d'Incontro, ed eccomi qui a



Dalle ZONE

Zona Centaurus

HUSSAM SALEH

«Ci aspetta una sfida impegnativa: il magico Settembre. Magico perché sappiamo che è un momento dove tutto può accadere; magico anche perché spetta solamente noi prenderci il successo»

saremmo augurati di non dover più affrontare. Eppure la risposta di Centaurus è stata pronta e reattiva: già dal mese di aprile abbiamo cambiato marcia e siamo riusciti a mantenere viva la spinta dell'attività. A "metterci il turbo" ci ha pensato anche il fantastico lancio del nuovo VK7s, un prodotto innovativo, per certi aspetti rivoluzionario che ha trasmesso energia e grande entusiasmo sia tra le persone Folletto della Zona, sia tra i nostri clienti. Il processo di attività è aumentato ancora e, di conseguenza, sono aumentate anche le medie procapite.

In un processo teso tutto verso l'alto, la Zona sta continuando a crescere. Il dato più importante ci

Ringrazio tutta la Zona per il lavoro che insieme stiamo facendo. Il 2022 è partito tra mille difficoltà con una situazione generale di carattere sanitario che, di certo, ci

arriva dall'organico: abbiamo 180 persone. Questo significa un grande lavoro di sviluppo perché se, solamente due anni fa, potevano contare su 19 gruppi, oggi di gruppi ne abbiamo 22, ai quali si affiancano quattro agenti major. In più, entro l'anno c'è l'intenzione di avviare altri due nuovi agenti major. Il quadro che si delinea è quindi di una Zona composta da 28 gruppi. Un risultato ottimo. In questo contesto si inserisce una sfida impegnativa: il magico Settembre. Magico perché sappiamo che è un momento dove tutto può accadere; magico anche perché spetta solamente noi prenderci il successo. Ma è anche un momento impegnativo perché il nostro punto di confronto è il 2021, un anno importante che ha visto Centaurus toccare quota 10.380 apparecchi. Per il Settembre 2022 l'obiettivo è quindi molto, molto, molto sfidante. Un obiettivo per il quale abbiamo recuperato forze ed energie nel recente viaggio di Zona dove lo stare insieme, il condividere momenti ed emozioni è sempre occasione di ricarica e di grande motivazione. In bocca al lupo a tutti e forza Centaurus.



BOLOGNA LEVANTE



GIAMPIETRO GENERALI

Il mese contabile di giugno ha segnato il mio passaggio dal distretto di Modena a quello di Bologna Levante. Colgo l'occasione per abbracciare e ringraziare tutte le splendide persone che hanno collaborato con me in questi 11 anni. Sicuramente abbiamo fatto un ottimo lavoro insieme: terzo distretto d'Italia nello scostamento nel 2016, primo distretto di Zona nell'assoluto nel 2019, nel 2020 e nel 2021.

Ciò che mi rimane nel cuore non sono tanto i risultati, ma i collaboratori con cui abbiamo condiviso gioie e sofferenze, bellissime feste e incantevoli viaggi: a tutti un immenso in bocca al lupo!

stato infatti un anno da incorniciare per il distretto di Parma: l'undicesimo posto nella classifica nazionale scostamento, conquistato grazie ai 1.800 apparecchi in più rispetto al 2020, è stato solamente il momento più evidente di percorso di crescita che insieme abbiamo fatto. All'interno di una squadra compatta e determinata, dove tutti hanno dato il loro prezioso apporto, ricordo due persone che sono state eccezionali: la capo gruppo Antonietta Lucci che ha realizzato 2.970 apparecchi e Malvina Koci che con 541 apparecchi è stato il primo agente di Parma.

L'entusiasmo maturato e l'energia generata non sono però andate esaurite. Anzi, in questo 2022 hanno trovato nuova forza e nuovo vigore. L'anno si è infatti aperto nuovamente in crescita: stiamo lavorando bene e il passo che stiamo tenendo ci fa intravedere per dicembre la soglia dei 7.000 apparecchi e una squadra di cinque gruppi.

Sul fronte della produzione, il nuovo VK7s ci darà sicuramente un importante aiuto: i primi segnali del mercato sono estremamente positivi e più lo dimostriamo più impariamo a conoscerlo.

PARMA



MIRCO FERRI

Abbiamo affrontato il 2022 con la forza e la straordinaria consapevolezza maturate nel 2021. L'anno scorso è

Sul fronte dello sviluppo, in aprile Ester Tomaselli ha accettato la sua nuova sfida da agente major e nel prossimo autunno un'altra persona potrebbe seguirla. Sul fronte dell'organico, l'obiettivo è di arrivare a chiudere l'anno con 40 persone. Ora però ci aspetta il Settembre. Un momento fondamentale per la nostra attività; un momento dal quale ci aspettiamo molto. Anche in questo caso, a darci la carica è il risultato del 2021 quando abbiamo superato i 2.000 apparecchi. Per quest'anno, visto l'andamento che abbiamo preso, vogliamo alzare nuovamente lo sguardo e puntare ai 3.000. Un ringraziamento al capo zona di Centaurus, Hussam Saleh, per la vicinanza e gli stimoli costanti che ci dà. Ringrazio anche tutto il personale dell'ufficio, sempre prezioso e sempre indispensabile. Non ci resta che metterci al lavoro: buon Settembre a tutti.



Dalle

ZONE

REGGIO EMILIA



GIORDANO ROBUSCHI

L'entusiasmo è alle stelle!

Con un

distretto composto da cinque gruppi e 40 agenti, l'obiettivo adesso è arrivare a superare i 50 di organico per scalare le classifiche nazionali. Complimenti ai miei "super eroi", i capi vendita Mascia Terbonati, Fransi Zottoli, Raffaele Ranieri, Gianluca Giovannini e Nicola Simbari per i risultati, l'impegno e la passione che mettono ogni giorno con ciascuno dei loro collaboratori dando vita a team coesi, uniti e pronti a superare qualsiasi ostacolo. A loro, dal mese di giugno, si sono aggiunte due persone fantastiche: Paola Pregnotato e Michele Sardiello sono infatti passati da agenti major a capi gruppo. Le loro sono storie di successo e di grande determinazione. Paola, infatti, che è entrata in Folletto nel 2019 con qualche dubbio e perplessità, si è però subito distinta per i risultati ottenuti, facendo segnare lo scorso Settembre i 220 apparecchi. Così,



dopo aver superato a pieni voti la Folletto Academy, è stata subito promossa agente major e oggi la troviamo nella squadra dei capi vendita di Reggio Emilia. A lei un abbraccio e un grazie a suo marito "Fofo" che l'ha supportata fin da subito.

Diversa la storia di Michele. Entrato in Folletto solamente nel 2021 scegliendo però la nostra professione come secondo lavoro, dopo sole tre settimane ha "mollato gli ormeggi" e si è dedicato interamente alla nostra Azienda. La determinazione l'ha portato a raggiungere in pochissimo tempo risultati importanti: indimenticabile il suo primo Settembre da 270 apparecchi. Credere in lui è stato facile: così dopo l'Academy è diventato agente major. Anche nel suo caso, la famiglia ha svolto un ruolo importante: la moglie Monika non solamente l'ha sostenuto in tutto e per tutto il periodo iniziale, ma addirittura è entrata anche lei nella grande famiglia Folletto.



In alto il distretto di Reggio Emilia pronto ad affrontare il Settembre con il nuovo VK7s. Sopra Michele Sardiello e Paola Pregnotato freschi di nomina a capo vendita. Sotto il capo distretto Giordano Robuschi al centro del gruppo dei capi vendita.

Con questi sette alfieri, siamo tutti lanciati verso un Settembre da protagonisti. Per questo faccio a tutte le persone Folletto di Reggio Emilia, dai promotori vendita junior ai promotori senior, agli agenti del distretto un grandissimo in bocca al lupo affinché tutti possano raggiungere il proprio obiettivo di Settembre 2022.

E sempre un grazie a tutti i nostri familiari che ci supportano giorno dopo giorno, ma che ci permettono di raggiungere in serenità i nostri obiettivi.



Zona Cigno



DANIEL LUCCHESI

Ancora una volta abbiamo potuto toccare con mano quanto è forte l'azienda per la quale lavoriamo: innanzitutto, abbiamo vissuto in aprile uno degli eventi più belli della storia Folletto, sicuramente il lancio più grande dell'era post Covid; non certo secondo, abbiamo un prodotto veramente fantastico e, terzo, finalmente siamo presenti in tutte le

«Perché, e lo sappiamo bene, dietro a un prodotto fantastico ci sono dei professionisti incredibili. L'impegno è quindi di dedicare almeno 15 minuti al termine di ogni dimostrazione a parlare di noi, di quel che facciamo e della professionalità di cui siamo custodi e testimoni.»

ha recuperato il terreno perso nella primissima parte dell'anno, portandosi non solamente a pareggiare quanto fatto nello stesso periodo del

televisori italiani, cioè quello che le persone Folletto chiedevano. Con questi tre elementi concreti, adesso la palla passa a noi. E da noi dipende tutto. I segnali che la zona Cigno ha dato tra la fine di aprile e maggio ci hanno fatto capire che ogni volta che la palla passa alle persone Folletto, le persone Folletto rispondono «presente». Cigno in aprile e maggio

2021, ma addirittura ad andare in "vantaggio" di 500 apparecchi. Ora, i mesi di giugno e di luglio ci dovranno vedere impegnati a preparare il Settembre raggiungendo l'organico fondamentale di 176 agenti. Ma come arrivare a 176 agenti? Il segreto è nella "doppia demo". Ovvero, alla fine di ogni dimostrazione, indipendentemente dall'esito della vendita, parliamo, raccontiamo e "vendiamo" la nostra professione. Una professione sostenuta da una grande azienda che non smette mai offrire un'opportunità alle persone che hanno voglia di fare; una professione che può dare grandi spazi di crescita; una professione che significa entrare a far parte di una famiglia, dove nessuno viene lasciato indietro. In questo momento dobbiamo fare nostro tutto il tema dell'offerta professionale che per noi è basilare. Passa da qui la fiducia che instauriamo con il cliente. La dimostrazione ci permette di far conoscere il nostro prodotto; la nostra testimonianza ci permette di far conoscere il nostro lavoro, la nostra professione, la nostra azienda. Perché, e lo sappiamo bene, dietro a un prodotto fantastico ci sono dei professionisti incredibili. L'impegno è quindi di dedicare almeno 15 minuti al termine di ogni dimostrazione a parlare di noi, di quel che facciamo e della professionalità di cui siamo custodi e testimoni. Solo così possiamo arrivare a 176 agenti. E 176 agenti è il punto di partenza per raggiungere i 9.300 apparecchi che è l'obiettivo della zona Cigno per il Settembre.

Dalle ZONE

FIRENZE



**MAURO
BARBARESCHI**

*Eccoci. “Noi
ci siamo”:
è questo lo*

slogan che ogni componente del distretto di Firenze deve fare suo. Dal promotore all'agente, dal capo gruppo al capo distretto, in ciascuno di noi ci deve essere la consapevolezza delle nostre capacità. Il resto è dato dall'entusiasmo; quell'entusiasmo capace di farci smuovere, di farci superare tutte le difficoltà che potremo incontrare sul nostro cammino.

Conoscendo ciascuno di voi, conoscendo le ambizioni e le competenze, solamente con il nostro “io ci sono” potremo recuperare un avvio di anno un po' faticoso e raggiungere tutti gli obiettivi che ci siamo dati. Ne sono certo perché ho piena fiducia in ciascuno di voi e ho piena fiducia nei capi vendita di Firenze: Alessandro Rosadini, Domenico Condemi e Niccolò Fabbri. In questa sfida ci aiuta il nuovo nato in casa Folletto: il VK7s è un prodotto fantastico che fin da subito ci ha fatti entusiasmare, ci ha dato la carica e la voglia di dimostrarlo. E i primi dati ci hanno fatto toccare con

mano le grandi potenzialità di questo apparecchio. Bravi! Se è vero che ogni mese dell'anno per la nostra attività è “il mese”, esiste però un momento che ci chiede ancora più concentrazione, più forza e più determinazione. Questo mese è il Grande Settembre. Grazie alle iniziative promozionali e alla dedizione che metteremo ogni giorno nel portare nelle case quel gioiello chiamato VK7s potremo toglierci davvero tante e tante soddisfazioni. E battere i nostri record personali. Ricordate: cuore, testa e passione. Sono questi gli ingredienti per fare grandi risultati.

LIVORNO



**STEFANO
FULCIERI**

Ripartire dai fondamentali, ripartire per poter crescere. È questo il filo conduttore che ci ha guidato nella prima parte di questo 2022; un anno che si è aperto con qualche difficoltà, ma che ha visto il distretto di Livorno capace di riprendere il giusto passo già a febbraio. Ripartire da presenza e attività, ma anche ripartire con una grande spinta sul fronte dell'offerta professionale. I tre gruppi di

Livorno, guidati dai miei più stretti collaboratori Mirco Goti, Riccardo Castelli e David Bernini, hanno dato molto, ma possono dare di più. Il distretto ha ampi margini di miglioramento: parlo di sviluppo, di crescita e di risultati importanti che continuano a essere alla nostra portata. Tutto dipende dal “fattore organico” perché il nostro acceleratore si chiama offerta professionale.

Con l'inserimento di nuove persone possiamo non solamente confermare i risultati dell'anno scorso, ma addirittura superarli: con l'inserimento di nuove persone nella nostra grande famiglia Folletto si creano gli spazi per valorizzare i talenti che abbiamo; con l'inserimento di nuove persone potremo dare un importante impulso al nostro distretto.

E adesso abbiamo una marcia in più: è il VK7s che abbiamo imparato a conoscere e a valorizzare nelle nostre dimostrazioni. È un apparecchio che ci dà quell'entusiasmo contagioso, capace di farci entrare nelle case per proporre non solamente il nostro fantastico prodotto, ma anche la nostra grande professionalità. Non ci resta che accendere i motori e partire. Buon Settembre a tutti.

LUCCA



**MASSIMO
DOLFI**

Come una nave solida e ben strutturata,

il nostro distretto ha saputo affrontare e superare la tempesta di inizio anno. I primi mesi del 2022 non sono stati semplici: gli strascichi della pandemia ci hanno visti operare con un organico ridotto e tra molte difficoltà. Ma quando ci sono i valori, la dedizione, l'unione e la passione in quello che si fa, tutto può essere superato. Occorre ripartire e noi siamo ripartiti. La nostra nave si è ritrovata in porto con addosso i segni della tempesta: avevamo perso il ritmo dell'attività e fisicamente un po' fiacchi, non ci siamo fatti scoraggiare.

Anzi. Abbiamo avuto la forza di rimetterci in piedi, di togliere i segni della tempesta dalla nostra nave e riportare lo scafo in alto mare. Insieme siamo ripartiti, rimettendo al centro il processo di attività e i valori aziendali.

Appuntamento su appuntamento e dimostrazione su dimostrazione abbiamo ripreso il largo, solcando quelle acque che sono nostre. I 665 apparecchi di aprile sono un risultato importante;

un risultato doveroso per salutare il vecchio VK220S, che ci ha traghettati in questi anni con i nostri clienti sempre felici di acquistarlo. Le settimane di tempesta hanno però portato alcuni collaboratori a fare delle scelte personali e cambiare ruolo. Sono state decisioni importanti che, ancora una volta, hanno dimostrato quanto l'azienda sia vicina a ciascuno di noi: i valori e le persone sono alla base di un approccio che non ci lascia mai soli. Così è stato prima per Giuliano Amadei che ha lasciato Lucca per portare la sua grande professionalità in un altro distretto e poi per Raul Marengo: il cambio di ruolo non cancella la grande collaborazione che c'è stata per tanti anni e il forte legame ai valori aziendali. Grazie a entrambi. La tempesta ci ha portati a mischiare un po' le carte. Ma ha richiesto anche una grande disponibilità. Chi si è fatto trovare pronto è stato Michele Farfai: è lui il nuovo agente major di Lucca dal mese di aprile. Una persona ambiziosa, ma sicuramente capace. Una persona che ha fatto propri i valori aziendali che sono alla base della nostra attività. E, come sappiamo bene, se ci si crede fino in fondo, in Folletto le cose accadono. Ringrazio gli agenti Carlo

Manfredi e Gianluca Inghirami per la disponibilità e la collaborazione che hanno subito dato al distretto per costruire il nuovo gruppo. A Michele non posso che fare un grande in bocca al lupo per questa sua nuova e importante avventura. Ma aprile non ha visto solamente la partenza del nuovo agente major. Abbiamo assistito a un cambio epocale in azienda. Il lancio del nuovo VK7s è stata una rivoluzione: per la novità del prodotto, per la spettacolarità dell'evento e soprattutto per quell'entusiasmo che ha generato in ciascuno di noi. Con il nuovo sistema di pulizia l'azienda è stata in grado ancora di stupirci: ha saputo offrire sul mercato il miglior prodotto possibile, dando a noi l'opportunità di vivere delle intense e belle giornate di addestramento. Ho letto lo stupore della novità nel luccichio degli occhi di ciascuno e ho visto l'energia che il VK7s ha generato in noi nei risultati delle prime due settimane di maggio. Ora ci avviciniamo al Settembre. Un mese impegnativo, ma anche il periodo più importante dell'anno. L'obiettivo del distretto è riuscire ad affrontarlo con 32 persone in organico. Serve quindi

Dalle ZONE

investire sulla doppia dimostrazione e spingere sull'offerta professionale. Per raggiungere questo obiettivo è fondamentale la collaborazione di tutte le persone Folletto. Ringrazio anticipatamente il mio distretto perché sono onorato di guidarlo e sono convinto che non mancheremo di centrare questo obiettivo. E con 32 persone, Settembre di Lucca non potrà che essere straordinario.

MASSA



GIOVANNI SPERA

Il nuovo anno è iniziato con il segno "+":

il distretto ha registrato un incremento importante con un aumento significativo delle medie procapite agenti. Questo, oltre a darci fiducia, deve farci riflettere sulla necessità di avere un atteggiamento positivo per orientare costantemente i processi nella direzione vincente e senza mai farci condizionare dai fattori esterni che, purtroppo, continuano ad esserci. Mi riferisco alla pandemia, con i contagi che stentano a lasciarci, e alla guerra che,

ancora un questo momento, è in corso nel cuore dell'Europa.

Ed è proprio il cuore, unito a testa e passione, quello che ci permette di porre delle solide basi per un Settembre stellare. Certi risultati non avvengono solamente per un prodotto innovativo, spettacolare che tutti noi, clienti compresi, stiamo apprezzando concretamente, ma pianificando una strategia orientata a una visione futura.

Occorre saper individuare i collaboratori talentuosi, quelli con caratteristiche promettenti e tanta voglia di crescere, renderli responsabili dei propri mezzi e coinvolgerli in un percorso di carriera. A questo proposito, dal mese di maggio Adriano Giordano ha assunto il nuovo incarico di agente major. La sua nomina arriva dopo l'ottimo 33esimo posto a livello nazionale conquistato nel 2021 e il quinto posto Italia raggiunto nell'aprile del 2022: ha dimostrato una determinazione unica nei processi e nei risultati. A giugno, ha avviato lo stesso percorso di carriera Alessandra Ravani, persona che nel tempo è riuscita ad avere un rendimento costante e continuativo, ottenendo risultati ottimi e riuscendo a gestire al meglio sia gli

aspetti familiari, sia quelli professionali. Si è creata delle belle opportunità diventando un'ottima professionista e un punto fermo nel nostro distretto. Sono certo che questi collaboratori abbiano le caratteristiche giuste per trasferire, con entusiasmo e la necessaria competenza, la professione ai loro collaboratori futuri. A spingere il distretto verso la crescita è stata anche la capacità di ciascuno di noi di saper uscire da quella "comfort zone" e di affrontare le sfide. Non importa se si hanno tanti o pochi anni di attività, l'importante è mettersi sempre in gioco, dandosi degli obiettivi sfidanti e coraggiosi per continuare ad avere il piacere di far crescere nuovi talenti per il futuro della nostra azienda. Rivolgo un grande ringraziamento ai più miei stretti collaboratori, i capi gruppo Nicola Radicchi e Gabriele Massari, che sono le colonne portanti del distretto e che hanno permesso questo sviluppo. Sono persone che hanno caratteristiche diverse, ma entrambi hanno ambizione e voglia di crescere e far crescere le risorse. E i risultati che li vedono costantemente ai vertici delle classifiche lo dimostrano. Come lo dimostra il settimo posto di



Radicchi raggiunto in aprile: con questo andamento nessun traguardo sarà proibitivo. Inoltre ringrazio l'agente Giuliano Amadei che con la sua fattiva collaborazione ed esperienza ha portato una nuova ventata di positività. Ma i miei complimenti vanno a tutte le persone Folletto del distretto che hanno contribuito in modo fattivo a far crescere Massa. Ricordo i primi dieci nella classifica di maggio: Adriano Giordano (463 apparecchi), Andrea Desimoni (313), Paolo Calzolari (250), Giuliano Amadei (212), Alessandra Ravani (202), Andrea Pallavera (141), Chiara Menconi (123), Ilaria Baglini (95), Omar Ravera (94) e Veronica Beccarelli (93). Concludo con pensiero all'ormai nostro ex capo gruppo Michael Cristiano che, per motivi familiari, si è trasferito in Inghilterra: grazie per la fattiva collaborazione data in tutto il percorso. "Quando agisci cresce il coraggio, quando rimandi cresce la paura".

PISA



MIRKO BERTONCINI

Un inizio d'anno non in linea

con le aspettative non ha di certo fermato il distretto di Pisa. Non sono mancate determinazione, professionalità e costanza. È mancata l'offerta professionale. Eppure tutti noi sappiamo che l'organico è la linfa vitale della nostra Azienda e della nostra attività; è l'ossigeno che ci permette ogni giorno di guardare al domani ed è anche il trampolino per il nostro splendido distretto: vogliamo diventare una struttura importante dove tutti, nessuno escluso, può arrivare a realizzare i propri sogni. E il Settembre è una grande occasione che non dobbiamo mancare. Sempre nella prima parte dell'anno non sono però mancate le novità in Pisa. Abbiamo iniziato il 2021 con quattro gruppi e lo abbiamo chiuso con cinque. Con luglio, grazie all'importante collaborazione del capo vendita Stefano Bertozzi, ci apprestiamo a porre le basi per il sesto gruppo. Alberto Santini inizia infatti con il suo percorso di agente major. È una sfida che nasce dalla

grande professionalità che ha messo in campo, dalla qualità delle vendite e dal rapporto con i clienti che hanno caratterizzato la sua attività, ma anche dalla sua voglia di "arrivare". Ad Alberto faccio un grande in bocca al lupo e i migliori auguri che possa togliersi tutte le soddisfazioni possibili, ora da agente major e poi da capo vendita. È stato quindi un inizio d'anno caratterizzato dallo sviluppo; uno sviluppo che però ancora non ci basta: ecco perché è necessario insistere sull'offerta professionale. Passa da qui quella svolta che si chiama "classifica nazionale". Dalla nostra parte abbiamo un'azienda importante, solida e soprattutto dinamica. Con il VK7s è stato amore a prima vista, come dimostrano i risultati fatti a maggio. È un prodotto che riunisce in sé due aspetti che solo in apparenza sono contraddittori: tradizione e innovazione. Vi ritroviamo tutti gli elementi che hanno fatto gli 84 anni di storia del Folletto: la sicurezza per i clienti, la garanzia e la forza di aspirazione; ma ci sono anche tutte le caratteristiche per un prodotto innovativo: praticità, leggerezza e facilità di utilizzo. Non ci si è limitati a togliere il filo, ma qui la storia è stata proiettata direttamente nel futuro.

Dalle ZONE

Siamo veramente fortunati a far parte di un'azienda unica che non smette mai di stupirci e con questo prodotto ci apprestiamo a conquistare una nuova fetta di mercato. Siamo veramente fortunati ad avere tra le mani un prodotto capace di generare entusiasmo. Ed è quell'entusiasmo che vogliamo per affrontare il Settembre dove ci attende una sfida importante: battere il record dell'anno scorso. Perché, lo sappiamo bene, i record sono fatti per essere superati.

Come fare? Il primo e fondamentale passo – come ho già detto – si chiama organico. I nostri gruppi nascono per crescere, per generare energia e trasmettere passione. Siamo noi i principali testimonial della nostra professione; siamo noi a trasmettere le soddisfazioni che ci dà questo lavoro; siamo noi a fare l'offerta professionale. Secondo passo è la qualità: nella professionalità, nei tre incontri, nel sabato lavorativo, negli ordini e nel sorriso. Il mio Settembre sarà al fianco di ciascuna persona Folletto di Pisa: serve unità, servono coraggio e determinazione in quella che è la sfida più importante: superare i 3.037,75 apparecchi del 2021. E lo possiamo fare stando

sul campo ogni giorno, dal primo minuto fino al fischio finale, facendo del tempo la nostra risorsa più preziosa e dell'ascolto il nostro principio quotidiano. Da agente, capo vendita e ora capo distretto, mi sono sempre messo in ascolto. E continuo ad ascoltare il mio maestro, il capo zona Daniel Lucchesi, e il direttore Gianluca Toscano le cui parole hanno il grande pregio di entrare sotto la pelle per trasformarsi in azioni. Allora, seguiamo i nostri obiettivi senza aver timore di sognare in grande perché, lo sappiamo, in Folletto i sogni possono essere realizzati. Buon Settembre.

PISTOIA



NICOLA MULAS

L'evento che abbiamo vissuto a

Roma ci ha dato una grande carica. La presentazione del nuovo VK7s è stata un momento galvanizzante, probabilmente l'evento più bello degli ultimi anni.

E il prodotto è fantastico: non solamente tutte le persone Folletto se ne sono subito innamorate, ma anche la clientela ha compreso

le enormi potenzialità. La campagna pubblicitaria messa in campo e, soprattutto, l'occasione unica per le persone Folletto di vincere il nuovo apparecchio hanno portato una ventata di entusiasmo; un'energia che ci permetterà di affrontare con successo il Settembre che ormai è alle porte, ponendoci nelle condizioni di raggiungere tutti gli obiettivi che ci siamo prefissati, a livello personale, di gruppo e di distretto. Colgo l'occasione per ringraziare i quattro capi vendita di Pistoia: Luca Pasquetti, Folco Salani, Paolo Mauro e Andrea Intrivici, sono certo che non faranno mancare il loro apporto in questa nuova, grande sfida. Ringrazio anche tutti i promotori e gli agenti del distretto perché so che sono pronti a spingere ancora sull'acceleratore nell'affrontare un mese di Settembre di cui ben conosciamo l'importanza. Buon lavoro a tutti.



Zona Dorado

ROCCO FUSCO

La zona Dorado, come sappiamo, ha chiuso il 2021 alla grande, realizzando il record assoluto con quasi 62mila apparecchi versati, un risultato mai raggiunto nella storia. Il 2022 è cominciato sulla falsariga dell'anno precedente e i primi quattro mesi sono stati "di attesa", perché abbiamo perso qualcosa ma allo stesso tempo abbiamo portato avanti lo sviluppo di nuove figure: a luglio infatti partiranno due nuovi agenti major, parte fondamentale di quel processo che in Folletto punta a dare alle persone opportunità e soddisfazione, sulla base di una reale meritocrazia. Ho parlato di mesi "di attesa" perché, ad aprile, è arrivato il momento che

«La carica è al massimo e sappiamo bene che dobbiamo fare solo una cosa per poter centrare l'obiettivo, e cioè aumentare l'organico per essere più presenti sul territorio.»

Questo mi rende fiducioso per il futuro e per l'imminente Settembre, che ci vedrà ancora – com'è nostro destino – nella posizione di dover superare noi stessi, cioè il risultato di grandissimo spessore realizzato l'anno scorso: 16.500 apparecchi venduti a Settembre 2021. E noi ora puntiamo a superare i 17.000! La carica è al massimo e sappiamo bene che dobbiamo fare solo una cosa per poter centrare l'obiettivo, e cioè aumentare l'organico per essere più presenti sul territorio. Sfruttiamo dunque queste ultime settimane prima di Settembre per fare in modo di trovarci pronti ad affrontare un'altra titanica impresa. Forza! E grazie sin da ora per l'impegno che tutti voi ci metterete.



tutti aspettavamo: il lancio del nuovo VK7s, evento che ha elettrizzato sia chi era presente alla presentazione a Roma, sia chi ha conosciuto questa novità nel primo mese di lavoro sul campo. Vedo davvero che tutte le persone di Folletto sono entusiaste del nuovo prodotto, e questo entusiasmo lo trasferiscono al mercato, che ci riceve con curiosità e positività nel momento in cui mostriamo tutto ciò che il VK7s può fare.

NAPOLI 1



BIAGIO AVANZO

Il distretto di Napoli 1 quest'anno

è partito in sordina, però sta recuperando terreno contando di pareggiare quanto si era prefisso nel più breve tempo. Il nuovo sistema VK7s sarà l'elemento che ci farà raggiungere, insieme all'organico, i nostri obiettivi. Veramente abbiamo un mercato al punto zero,

Dalle ZONE

che però conquisteremo se saremo capaci di capire quanto sia vitale per noi l'inserimento di nuove persone nel distretto. Solo attraverso l'offerta professionale potremo guardare con fiducia al futuro e solo attraverso questa disciplina pianificare quelle figure professionali che vorranno vedersi a svolgere questa meravigliosa attività in un'ottica diversa, per il raggiungimento di nuovi obiettivi.

I prossimi mesi serviranno per guardare oltre il limite che abbiamo adesso e pensando al Settembre sappiamo cosa fare per battere il risultato del 2021 e proiettarci ad avere per la fine del mese un organico di almeno 35 agenti. Una crescita che sarà possibile per via dell'elevata quantità di clienti che verrà contattata nel mese più importante dell'anno.

Questo è il nostro obiettivo. Se vorremo dire la nostra, la coppia più bella è organico e produzione, la chiave per realizzare i nostri sogni.

NAPOLI 2



FRANCESCO ROSITO

Il 2022 ci riserva tante sorprese innovative che ci proiettano verso un futuro luminoso e pieno di successi. E noi di Napoli 2, il distretto che ho l'onore e l'onore di guidare, insieme siamo pronti a essere protagonisti di questo futuro. Mi riferisco innanzitutto all'app Spazio Folletto, con cui abbiamo a portata di mano tutti i vantaggi portati dalla rivoluzione digitale, un bellissimo e validissimo strumento di lavoro: con VorYou Training troviamo pillole di formazione in ogni momento della giornata e tutte le persone di Folletto hanno a disposizione la tracciabilità del proprio portafoglio ordini e

la visibilità dei lead assegnati. Tutto sempre sotto controllo per supportarci ogni giorno. E poi la grande novità, l'avvento del sistema VK7s, che rivoluziona il nostro approccio ai clienti, sia quelli già fidelizzati sia quelli nuovi da conquistare, ai quali potremo portare ancora con più forza i vantaggi di praticità, efficienza, ecologia e igiene che garantiamo. In questo momento così importante, voglio rivolgere un ringraziamento particolare ai magnifici capi vendita di Napoli 2 per la partecipazione e la condivisione degli obiettivi di distretto, e per l'impegno dimostrato giorno dopo

giorno sul campo nel trasferire ai propri agenti, promotori e PVJ il metodo di lavoro, l'attaccamento all'azienda e non per ultimo l'addestramento nell'introduzione del nuovo sistema VK7s. Grazie a ciascuno di loro: Pasquale Di Marzo, Domenico Falanga, Pasquale Camardella, Antonio Fiorillo e Vincenzo Matarrese. L'anno commerciale 2022 è ormai inoltrato, mentre scrivo siamo giunti al quinto mese; siamo partiti in pole position a gennaio e febbraio per quanto riguarda l'organico, poi abbiamo registrato un lieve rallentamento a marzo, ma sono certo che

ora, anche grazie al nuovo prodotto, invertiremo la tendenza, riuscendo a essere più coinvolgenti nel trasferire a tutti i collaboratori tutti i vantaggi che derivano dallo spendersi quotidianamente nell'offerta professionale. Così facendo, possiamo trovarci più numerosi nell'organico di base di fronte alle prossime sfide che ci troveremo ad affrontare. Una grande spinta ce l'ha data la festa di distretto del 5 maggio, bellissimo meeting in cui abbiamo festeggiato il risultato del 2021 (siamo stati settimo distretto d'Italia, grazie ancora a tutti!) e occasione per premiare le migliori

Nell'foto alcuni momenti del meeting di distretto di Napoli 2 del 5 maggio 2022.

performance dello scorso anno con magnifici trofei per i suoi tanti protagonisti. Adesso ci aspettano tanti traguardi da raggiungere e da subito siamo proiettati a dare il massimo: i mesi di giugno e luglio, con l'innovativo sistema VK7s, saranno di preparazione all'appuntamento più importante dell'anno, il grande Settembre.

Sono certo che l'entusiasmo che impiegheremo in questi mesi farà sì che ci troveremo alle soglie di Settembre con nuovi protagonisti pronti a contribuire al risultato finale, che sarà qualcosa di mai realizzato dal distretto di Napoli 2.

Ringrazio tutti sin da ora e vi do appuntamento su queste pagine per festeggiare i nostri prossimi successi!



Dalle ZONE

NAPOLI 3



VINCENZO ALIPERTA

Nel primo quadrimestre dell'anno

il distretto si è difeso bene nell'attività, anche se è un po' indietro rispetto al programma e al confronto con l'anno precedente. Questo perché purtroppo abbiamo perso alcune persone in organico durante il percorso, ma quanto prima sicuramente ci riorganizzeremo per sopperire. Grazie alla collaborazione di tutti, nessuno escluso, andremo a recuperare questi apparecchi.

Anche se siamo tra i primi 15 distretti nell'Assoluto, infatti, puntiamo a essere ancora più competitivi nella classifica.

Questo sarà possibile se manteniamo fede all'obiettivo organico, che ci vede un po' indietro. Un grosso apporto ce lo darà il nuovo apparecchio, che già da subito sta dando il suo contributo in termini



Nella foto in alto i capi vendita di Napoli 3: da sinistra Carmine Falco, Salvatore Lillo, Giuseppe Riviello, Giulio Nuzzi, Salvatore Ponticorvo e Salvatore Varriale. Al centro il capo distretto Vincenzo Aliperta. Sotto, gli agenti che si sono distinti nell'anno 2021 (agente Michele Marino, agente Carmen Palma, promotrice vendita Maria Grazia Sposito e agente Marco Cerchiara) assieme ai capi vendita e al capo distretto.

di entusiasmo, di voglia di dimostrare le sue funzioni (e infatti superiamo abbondantemente la programmazione RAO perché contiamo su un sistema completo e non sulla singola); ma anche in termini di voglia di far bene, di migliorare la propria media: tutto tornerà utile e il nuovo prodotto rappresenta una grande spinta. Ma questo non sarà sufficiente se non faremo tante dimostrazioni e tante offerte professionali, che sono i due elementi fondamentali per recuperare il gap.

Chiaramente tutto questo ci permetterà di trovarci pronti per Settembre. C'è voglia e intenzione di superare il record di distretto e, come sappiamo, c'è bisogno di organizzarci prima; non si può affrontare questo mese se non definendo bene il lavoro e gli obiettivi, perché Settembre è da programmare anzitempo e non all'ultimo minuto. Lo sanno bene tutte le persone a me più vicine, e cioè i capi vendita, che ringrazio: Salvatore Ponticorvo, Giulio Nuzzi, Salvatore Lillo, Giuseppe Riviello,



Il gruppo di Napoli 3 al meeting di distretto.



Il capo distretto Vincenzo Aliperta consegna il Bimby TM6 ai vincitori del concorso "Natale con Folletto": la cliente Giovanna Vaccaro e l'agente Gaetano Orefice.

NAPOLI 4



CARMINE DI BIASE

Si chiude il primo quadrimestre

Salvatore Varriale e Carmine Falco. L'entusiasmo è tanto anche sulla scia del 10 maggio, che ci ha visti riuniti per il consueto meeting di distretto in cui abbiamo premiato i migliori distinti nell'anno precedente. Mi congratulo quindi con i primi delle categorie in competizione: Marco Cerchiara (qualità contanti), Maria Grazia Sposito (risultato RAO), Carmen Palma (vendita di settore, ancora prima con il suo bellissimo risultato del 62%) e infine, non nuovo a queste performance, il migliore agente che ogni anno si distingue sull'assoluto, e cioè Michele Marino con il suo primato consolidato già da tempo. Non mi resta che darvi appuntamento al mese di ottobre, quando andremo a quantificare i risultati e a complimentarci insieme per il lavoro svolto nel secondo quadrimestre e a Settembre.

dell'anno ed è il momento di fare un consuntivo di ciò che è accaduto nel distretto di Napoli 4. Beh, devo dire che dopo lo strepitoso risultato del primo anno insieme in questo nuovo distretto, con il primo posto assoluto Italia, anche quest'anno stiamo viaggiando sulla stessa falsariga, con una grande attenzione ai binari fondamentali del nostro mondo, e cioè l'attività e l'organico. Siamo stati bravi tra fine 2021 e inizio 2022 a rimpiazzare gli usciti, creando le basi per nuovi promotori vendita junior che saranno protagonisti nel 2022.

Nelle foto i collaboratori del distretto Napoli 4 alle giornate di addestramento per il nuovo VK7s.



E sicuramente non ci fermiamo ora: ci stiamo dando dentro per creare lo squadrone del grande Settembre! Riguardo all'attività, stiamo tenendo il passo visti già i grandissimi risultati dell'anno scorso, e a breve metteremo in pista un nuovo agente major.

Dopo il capo vendita Vincenzo Giordano nominato l'anno scorso, diamo continuità allo sviluppo "fondamentale"... inoltre ci proiettiamo verso il grande Settembre con la spinta di questo fantastico ed eccezionale prodotto, il VK7s. Le opportunità da cogliere sono tantissime e a voi tutti auguro i più grandi successi!



Dalle ZONE

NAPOLI 5



**FRANCESCO
COTUGNO**

2021, che anno fantastico!

2022, la storia

ci aspetta! Il 2022 si annuncia essere un anno pirotecnico, i tanti cambiamenti fanno pensare ad un qualcosa che rimarrà nella storia di Folletto; ma prima di immergerci in un presente/futuro, è giusto soffermarsi a parlare dei grandissimi risultati che il distretto Napoli 5 ha realizzato nel 2021. Un anno record: abbiamo iniziato con un record nel mese di Settembre di 3.249 apparecchi, con ben 16 agenti che hanno superato il traguardo dei 100 apparecchi a cui si aggiungono le incredibili performance di Raffaele Strazzullo con 254 apparecchi e di Carmine D'auria con 339 apparecchi, nuovo

Il distretto di Napoli 5, secondo d'Italia.



Se il 2021 è stato fantastico, il 2022 si preannuncia memorabile, grazie al grande supporto che l'azienda ci sta mettendo a disposizione.

Dalle piattaforme digitali racchiuse in Spazio Folletto, al lancio del nuovo incredibile prodotto VK7s, che nel primo mese ha

Il gruppo Pucciarelli (18° d'Italia).



recordman del distretto. Tutto questo è stato solo un traguardo intermedio rispetto a ciò che si è concretizzato con la chiusura dell'anno. Infatti il distretto ha realizzato il nuovo record con 11.638 apparecchi classificandosi secondo d'Italia in assoluto e sesto sullo scostamento. Abbiamo avuto il gruppo Pucciarelli classificato al 18° posto in Italia. Nella classifica nazionale agenti spiccano al 41° posto Luca Pezzella, al 12° posto Raffaele Strazzullo e al 4° posto con il nuovo record di zona Carmine D'auria con 1.071 apparecchi. Tutto questo è stato possibile grazie all'impegno e l'entusiasmo che tutti noi di Napoli 5 abbiamo profuso per rendere fantastico questo anno 2021. Complimenti a tutti.



Nella foto sopra i premiati dell'offerta professionale, sotto gli agenti in classifica nazionale: Luca Pezzella, Carmine D'Auria, Raffaele Strazzullo.

subito dimostrato di essere in grado di fornirci quella spinta per far volare i risultati: infatti abbiamo chiuso il mese di maggio con 1.029 apparecchi e non finisce qui... perché l'azienda a ulteriore supporto ha pianificato una campagna pubblicitaria televisiva di grande effetto. Insomma, adesso tocca solo a noi trasformare queste grandi opportunità in risultati che si ricordino nella storia di Folletto. I record sono fatti per essere battuti, e noi ci proveremo con tutte le forze, con l'attività e l'offerta professionale. Il prossimo traguardo è vicino, il magico Settembre ci attende e sono sicuro che noi di Napoli 5 sapremo cogliere queste opportunità per scrivere un pezzo di storia con i nostri risultati. E allora forza Napoli 5, Forza Folletto sempre!

Zona Drago



MASSIMO ORTUSO

«Riportiamo al centro le persone e la nostra professionalità in un processo di lavoro dove siamo chiamati non solamente a far conoscere il nostro prodotto, ma anche noi stessi, la nostra professione e la nostra professionalità.»

al centro le persone e la nostra professionalità in un processo di lavoro dove siamo chiamati non solamente a far conoscere il nostro prodotto, ma anche noi stessi, la nostra professione e la nostra professionalità. In questo, il nuovo VK7s ci dà una grossa mano: è un prodotto che ha soddisfatto le nostre aspettative, accattivante sotto il profilo estetico e stupefacente sotto quello tecnologico. Ha già conquistato la nostra Zona e sta conquistando i nostri clienti. Persino i media - giornali e tv - ne parlano. È la nostra chiave di accesso per instaurare una relazione con le famiglie. Spetta a noi farne la nostra arma vincente. Auguro un Super Settembre a tutta l'Italia. Con la prospettiva che, nel momento in cui raggiungeremo i nostri due obiettivi, Drago sarà pronta a dare vita a spazi nuovi, nuovi distretti e nuove opportunità di crescita. Buon lavoro.

C'è una sola parola all'interno della zona Drago: organico. Passa da qui lo sviluppo, la crescita, le soddisfazioni personali, ma anche la nostra professionalità. Passano dall'organico anche i due grandi obiettivi che la Zona si è data per il 2022. E sono due numeri importanti, fondamentali per farci dispiegare le ali e spiccare il volo: 140 è l'organico che ci siamo prefissati di raggiungere entro la fine di luglio, per dare vita a un Settembre memorabile. E 170 è l'organico che abbiamo individuato come obiettivo di fine anno.

Due numeri tanto semplici quanto impegnativi. Due numeri che riportano

DRAGO 2



**LUCIANO
CALVANI**

Siamo parte di un unico progetto:

rafforzare il nostro distretto Drago 2 per rendere ancor più importante la zona Drago e far diventare sempre più grande l'Italia Folletto.

Drago 2 c'è ed è pronto a giocare un ruolo da protagonista con il VK7s, il nuovo prodotto che ci è stato presentato in un evento unico ed epocale, top; è una rivoluzione sul mercato che stiamo imparando a conoscere sempre meglio, è una marcia in più alla nostra attività. Poi, il supporto dato dalla campagna pubblicitaria in televisione e sui social, strabiliante in tutto, accattivante e bellissima si sta rivelando una leva importante per farci trovare le porte aperte dai nostri clienti. Con un prodotto così, possiamo solo costruire il nostro futuro fin da ora. Ma la

Dalle ZONE

sfida prossima più grande che ci attende si chiama Settembre. Sappiamo l'importanza di questo mese e sappiamo anche quante occasioni ci può dare: non sprechiamole. L'impegno parte dall'organico, dalla nostra volontà di ampliare quell'esercito di 4.000 agenti che opera in tutta Italia, dando anche noi il nostro contributo per portare nuove persone in azienda. L'impegno parte anche dai numeri: con i tre valorosi capi vendita di Drago 2, Emiliano Moroni, Davide Sirica e Cristiano Petrassi, vogliamo insieme potenziare la nostra rete vendita sviluppando un nuovo agente major. L'obiettivo è trasformare il Settembre nella nostra grande opportunità e porre le basi per il nostro grande futuro. L'obiettivo è lasciare il segno, tracciare una linea per fare del Settembre di Drago 2 un Settembre scintillante, dove le nostre luci diano la possibilità alla zona Drago e a tutta l'Italia Folletto di brillare sempre più. L'obiettivo è prenderci il futuro, e farlo nostro. Ma come possiamo fare tutto questo? Come dice sempre il nostro capo zona Massimo Ortuso «organico e produzione» e tanto addestramento. Faccio mie anche le parole del nostro direttore territoriale Gianluca Toscano: «Il campanello è un punto fermo a garanzia dei nostri successi», con sempre e solo doppia demo. Tutto qua. Buon lavoro a tutti dal vostro capo distretto, uno di voi.

DRAGO 3



CLAUDIO NASSO

Eccoci, siamo al giro di boa. Ci lasciamo alle spalle un momento complicato per varie situazioni che hanno interessato sia la sfera lavorativa sia quella sociale.

Ora però siamo pronti a voltare pagina. L'entusiasmo non ci manca. Ed è un entusiasmo sano, positivo e tenace che ci deriva dalle iniziative fatte dalla nostra Azienda.

Il nuovo sistema VK7s è senza ombra di dubbio un'importante base di partenza per rimetterci in moto su tutti quelli che sono i fondamentali della nostra attività; a questo si



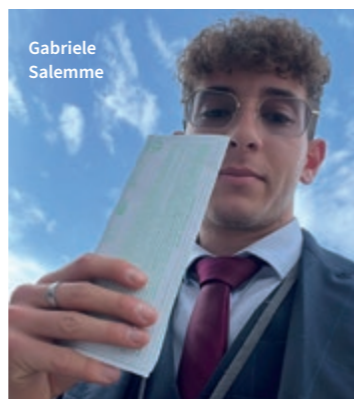
Danilo Lento



Gruppo Primi



I capi vendita Primi e Ciancola con il capo distretto Claudio Nasso.



Gabriele Salemme

aggiungono gli incentivi che sono legati al nuovo e sorprendente prodotto. Ad attenderci c'è l'appuntamento più importante dell'anno: il Settembre. Un periodo che deve essere preparato bene e affrontato ancora meglio. Arrivarci quindi con l'organico giusto è fondamentale, ma ancor più fondamentale è arrivarci con la mente giusta. La concentrazione, la voglia di arrivare, la determinazione e la consapevolezza della nostra forza, supportata quest'anno dalla novità di un prodotto di assoluta eccellenza, ci porteranno a fare la differenza. Ringrazio tutte le persone Folletto di Drago 3 per



Gruppo Ciancola

l'instancabile impegno che hanno dimostrato fino a oggi. Li ringrazio anche perché so bene che non si risparmieranno nelle imminenti sfide che abbiamo davanti e li incito a dare il massimo in questa seconda parte del 2022 per chiudere un anno nel migliore dei modi. Rivolgo un plauso particolare a due capi vendita, Fabio Ciancola e Stefano Primi, agli agenti Marco Franci - sempre ai primi posti sia di distretto sia di zona -, Danilo Lento e Simona Rendina, e ai nuovi promotori vendita Gabriele Salemme e Beatrice Sorrentino. Buon impegno a tutti.

DRAGO 5



ANDREA BUZI

È la novità che dà entusiasmo. È il nuovo

VK7s che, presentato in aprile, ha subito fatto sentire il suo forte impatto: la produzione è cresciuta del 20% a maggio e la media procapite dimostrazioni è passata da 1 a 1,20. Oltre a essere straordinario, questo nuovo sistema di pulizia è

capace di dare energia a tutto il distretto di Drago 5. L'accoglienza da parte delle persone Folletto è stata incredibile e la risposta da parte del mercato, di certo, non si farà attendere.

Ma oltre alla produzione il nostro distretto è concentrato su un altro grande e imprescindibile obiettivo: l'organico. Sono tanti e importanti i progetti di crescita che possono vedere Drago 5 protagonista. Tutti progetti che vogliono portare ad ampliare la squadra dei capi gruppo.

A giugno infatti è partito un nuovo agente major che non solamente andrà a porre le basi del quinto gruppo del distretto, ma contribuirà a creare le condizioni per un Settembre strepitoso. Un grande in bocca



Nella foto da sinistra Brando Amicone, David Elnagar, Antonio Salzano e l'agente major Manuel Minneci.



al lupo all'agente major Manuel Minneci che ha iniziato la sua nuova sfida con Brando Amicone, David Elnagar e Antonio Salzano. Conosciamo tutti l'importanza di Settembre per noi e per l'Azienda; conosciamo anche le potenzialità che questo momento può generare. Per questo ci stiamo preparando al meglio e vogliamo affrontarlo con un organico di 28 persone per centrare il budget dei 1.400 apparecchi. Ma tutto questo non è che il trampolino di lancio che ci proietterà alla fine dell'anno a contare in Drago 5 ben 40 agenti. Un risultato difficile? Sicuramente. Anche impegnativo. Ma è anche un risultato che, condiviso con i capi vendita, è alla nostra portata. Un grande Settembre sarà il trampolino per un importante 2022. Grazie a tutti e buon lavoro!

Dalle ZONE



Zona Eridanus

MARCO SCARTON

Il nuovo anno si è aperto con due importanti cambiamenti nell'organizzazione della zona, con Stefano D'Anna nominato capo distretto e un nuovo territorio affidato a Valter Naldi. A

«Splende il sole sull'orizzonte di Eridanus e sono davvero orgoglioso e felice di poter operare con questi cinque professionisti e con 16 capi gruppo e 4 agenti major fortemente motivati»

di Cuneo 2. Alle cure di Naldi ho invece affidato Torino 5, con la certezza che lo farà crescere e decollare grazie al suo know-how e alla sua innata

D'Anna, persona caratterizzata da una forte carica empatica, professionalità e serietà, è stato assegnato Cuneo 1 e da lui mi aspetto molto per rilanciare l'intero settore di quell'area, così da creare le basi per lo sviluppo di un futuro distretto

capacità di portare avanti con grande dedizione i valori aziendali, le modalità operative e il metodo che contraddistinguono la nostra Folletto. A entrambi il mio augurio è di tante stagioni ricche di successi.

Grandi le aspettative che ripongo anche negli altri tre miei capi distretto, Pino Catania, Roberto Coviello e Salvatore Tavano, che per i prossimi mesi hanno l'obiettivo di centrare una crescita esponenziale dell'organico, che passerà attraverso il consolidamento di tutti i gruppi esistenti e il completo recupero del disavanzo produttivo che per l'onda lunga del Covid si è creato nel corso del primo trimestre.

Comunque splende il sole sull'orizzonte di Eridanus e sono davvero orgoglioso e felice di poter operare con questi cinque professionisti e con 16 capi gruppo e 4 agenti major fortemente motivati e con i quali lavoreremo compatti per il raggiungimento degli obiettivi di budget che abbiamo fissato e condiviso.

In questo percorso siamo favoriti dal



nuovo sistema VK7s, un prodotto davvero unico e innovativo, che tanto entusiasmo ha creato nella forza vendita, che genera stupore e desiderio nei clienti e che ci fornisce quello spunto in più per riuscire a cavalcare verso nuove vette. Inoltre, l'uscita del VK7s ha e sta ancora rappresentando un'occasione unica per rafforzare le competenze della forza vendita attraverso una specifica attività di formazione, che ci permette di rivedere e rinsaldare anche tutti i fondamentali della nostra professione. Con queste premesse, le poche settimane che ci separano dal grande Settembre ci vedono ben più che motivati, con ogni donna e ogni uomo della zona che si sta preparando al meglio per andare oltre i propri, singoli obiettivi. Proprio in questi giorni, dal 25 giugno al 2 luglio, a Budoni, in Sardegna, abbiamo vissuto il viaggio premio che ci siamo conquistati con l'ottimo risultato di Settembre 2021, un anno in cui abbiamo centrato il 5° posto nella classifica nazionale scostamento zone. Il viaggio, a cui hanno preso parte ben 104 persone, è un importante momento per fortificare la conoscenza tra noi, per gioire dei risultati raggiunti e per darsi reciprocamente la carica per il periodo che stiamo per affrontare e che, sono certo, chiuderemo con un numero ancora più alto di persone che conquisteranno il viaggio premio del prossimo anno. Da ultimo, un ringraziamento a Denise, Alessia, Alessandra, Daniele e Emanuele per il grande supporto e l'ottimo lavoro sin qui svolto. Forza e buon Settembre a tutti!

Istantanee dal meeting di zona, in cui Eduart Lleshi ha raccolto il maggior numero di premi, confermandosi leader tra i venditori.



CUNEO 1



STEFANO D'ANNA

Dal primo gennaio sono stato chiamato

alla guida del distretto in cui ho storicamente operato e subito ho avuto il supporto e il sostegno di tutta la forza vendita e dei due capi gruppo storici, Carmelo Zerbo e Francesco Di Bitonto, che mi hanno accolto benissimo in questo mio nuovo ruolo. Un'opportunità di crescita e di vivere un nuovo capitolo del mio viaggio con Folletto che mi è stata offerta dal nuovo capo zona, Marco Scarton, che ringrazio per la fiducia e per il sostegno che non mi ha mai fatto mancare durante questi mesi.

La prima parte dell'anno è stata segnata dalla crescita dell'organico e dei gruppi. La forza vendita a maggio ha toccato quota 28 collaboratori, mentre ai due storici capi vendita si sono aggiunti due agenti major, entrambi provenienti dal mio originario gruppo. E questo fatto ha aggiunto una soddisfazione in più nel poterli promuovere: Michela De Maria, diventata major a febbraio, e che quindi sta per approcciare il suo primo Settembre da capo vendita, e Mattia Colombero, la cui avventura è iniziata in aprile.

Dalle ZONE



I componenti del distretto di Cuneo 1 alla presentazione di Roma del VK7s.

Un grande in bocca al lupo a entrambi!

Dire che sono felicissimo del distretto e delle persone che ci lavorano è poca cosa. Qui ho rinsaldato legami con tutti, trovato una vera famiglia con cui condividere gli obiettivi,

a partire da quelli che ci siamo dati con Zerbo e Di Bitonto, e immediatamente fatti propri anche dai due major: lavorare costantemente sull'offerta professionale per chiudere il 2022 con un organico di 30 collaboratori.

Oltre, naturalmente, a centrare gli importanti risultati di vendita come è nel DNA di Cuneo 1. Ad aiutarci in questo percorso è arrivato un fantastico nuovo prodotto, che ha suscitato grande entusiasmo in tutta la forza vendita e che viene accolto benissimo dai clienti.

Già da qualche settimana, infine, ci stiamo preparando per il Settembre che è ormai alle porte: un periodo che da

sempre mi piace organizzare al meglio, che nella mia storia di agente e capo vendita non ho sbagliato praticamente mai e che spero di festeggiare con un bel risultato per questa mia prima volta da capo distretto. In realtà punto a festeggiare, perché i presupposti per vivere un grande Settembre ci sono tutti.

Con questo auspicio, un ultimo, grato pensiero a Denise Falco, la nostra amministrativa che mi ha aiutato e supportato tantissimo in questi mesi e sul cui sostegno il nostro distretto può sempre contare.

TORINO 1



**PINO
CATANIA**

L'anno è iniziato bene: come produzione abbiamo chiuso il primo quadrimestre con un risultato superiore al budget

e buoni sono stati i risultati dell'offerta professionale, specie nei primi tre mesi del 2022, tanto che in tutti e quattro i gruppi abbiamo fatto degli inserimenti e i nuovi stanno cominciando a darci -e a prendersi- interessanti soddisfazioni. Per continuare a crescere è sicuramente fondamentale mantenere il ritmo delle OP, magari prendendo esempio da Eugenio Zampirolo, un nostro promotore vendita junior entrato in azienda nel novembre dello scorso anno, che nei primi cinque mesi del 2022 ha toccato quota 60 offerte professionali. Del resto, lo sappiamo bene, è solo attraverso i nominativi che crescono i gruppi e il distretto. E non solo numericamente, perché ogni volta che arriva una nuova persona porta con sé una ventata di novità, creando un positivo fermento che dà carica e ulteriore motivazione a tutti. Lo sanno bene i miei capi gruppo, soprattutto Michele Chiatellino, che sull'offerta professionale ha sempre una particolare attenzione che lo porta a fare davvero bene. A proposito di spinta, potentissima è stata quella arrivata dal lancio del VK7s: un prodotto davvero superbo che ci ha permesso di partire alla grande nel mese di maggio. Non che fino a quel momento non fossimo andati

comunque più che bene, e di questo ringrazio ogni donna e ogni uomo di Torino 1, dando una citazione di merito a chi ha ottenuto risultati di rilievo: Stefania Di Lernia, Sergio Zanotti, Mattia Prezioso, Victor Pricop e Nicola Antoniani. Un particolare grazie ai miei capi vendita -Franco Catania, Michele Chiatellino, Fabio Saccomani e Antonino Zarcone- per la grande collaborazione che quotidianamente mi dimostrano, la professionalità e l'entusiasmo con cui guidano le proprie persone nella crescita e nel raggiungimento dei loro obiettivi professionali. A giugno, sono stati molti i collaboratori di Torino 1 a prendere parte al viaggio di zona, che è stata un'occasione in più per comprendere quanto sia importante il mese di Settembre: per questo nelle settimane in cui mi leggerete stiamo lavorando per incrementare ulteriormente l'organico, così da centrare il miglior risultato possibile nel magico periodo che sta per iniziare, con l'auspicio che al viaggio di zona del 2023 i collaboratori del nostro distretto siano molti, molti di più.

Nel salutare tutta la zona e augurare un grande Settembre a tutti, un pensiero speciale ai tanti nuovi entrati nel distretto, perché sulle ali del VK7s possano raggiungere risultati di cui andare fieri.

TORINO 2



**ROBERTO
COVIELLO**

Abbiamo chiuso il primo quadrimestre dell'anno tra i migliori d'Italia, centrando gli importanti e ambiziosi obiettivi che ci eravamo dati. Questo traguardo intermedio ha portato grande soddisfazione e un alto livello di gratificazione in tutta la forza vendita del distretto, che ha vissuto con entusiasmo il lancio del nuovo VK7s: un prodotto che ha dato a tutti nuovi stimoli e nuove motivazioni. E lo stiamo vendendo con entusiasmo, perché sappiamo che proporre il sistema senza fili ci aiuta a far crescere in maniera significativa tanto gli appuntamenti quanto le dimostrazioni, dando ancora maggiore sostanza all'organico del distretto, che nella prima parte dell'anno è leggermente cresciuto.

Ne siamo felici, ma non ci basta. Infatti intendiamo migliorare ulteriormente, con l'obiettivo di sviluppare un nuovo agente major proprio nel periodo in cui leggerete queste mie righe e, comunque, prima della partenza del mese di settembre.

Così chiuderemo il 2022 con due nuovi agenti major, dal momento che nei mesi scorsi il nostro Eduart Lleshi si è avviato in questa nuova fase della sua brillante carriera professionale, nell'ambito del gruppo di Antonino Amato. E a proposito di crescita personale, nella prima parte dell'anno abbiamo anche festeggiato il passaggio da major a capo gruppo di Luca Grassitelli, che si affianca come quarto capo vendita ad Amato, Davide Scardina e Nicoletta Tavella. Un gruppo coeso e compatto che, assieme a tutta la forza vendita, è finalmente tornato a vivere appieno la normalità degli incontri in presenza, con gli incontri di distretto e il meeting di zona: importanti momenti per riscoprire il nostro vincente e particolare modo di vivere il lavoro all'interno della grande famiglia Folletto.

Il capo distretto e il capo zona festeggiano Eduart Lleshi, primo di zona e di distretto.



Dalle ZONE

Con tutte queste positive novità e, soprattutto, con grandissima motivazione ci avviciniamo al fatidico periodo di Settembre, per il quale ogni donna e ogni uomo del distretto stanno davvero preparandosi al meglio, decisi e convinti di migliorare i propri risultati professionali e con la consapevolezza che sono due le parole chiave che trasformeranno in realtà i sogni di ognuno: attività e organico. Ringraziando il capo zona, Marco Scarton, per l'attenzione con cui ci segue, un pensiero speciale ai sempre più che disponibili impiegati che, ne sono certo, non ci faranno mancare il loro sostegno nel Settembre che sta per partire e in cui la forza vendita di Torino 2 la farà da protagonista.

TORINO 3



SALVATORE TAVANO

Mentre scrivo siamo già nel futuro, futuro

che si chiama VK7s, abbiamo cominciato da poco la stesura di questo libro, ma i segnali parlano chiaro ed è certo che sarà un "best seller" al prossimo salone del libro. In questo momento celebriamo il passato, quello più recente è il 2021, un anno sicuramente positivo che ha visto il distretto in crescita sia dal punto di vista della produzione sia dal punto



di vista dell'organico, senza mai trascendere dalla qualità che ci contraddistingue, la crescita di persone che fanno della presenza, della serietà professionale e della determinazione i loro punti di forza fanno intravedere un futuro in crescita del distretto, voglio citare Giusy Callipari, Giovanni Lino, Robert Herghiligiu e altri che si sono aggiunti negli ultimi mesi. Per adesso le rocce del distretto la fanno da padroni da almeno 6 anni, e così il 2021 ha visto tornare al primo posto Nadia Bellino (primato che mancava da un paio d'anni), sempre presente, sempre motivata, sempre brillante:



brava! "L'idiota considera falso tutto quello che non è in grado di comprendere", San Tommaso d'Aquino.

Finalmente Andrea Grisi si è schiodato dal terzo posto per posizionarsi al secondo, anche Andrea fa della presenza e perseveranza una ragione di vita: bravo! "Niente resiste tranne le qualità della persona", Walt Whitman.

Stefano Zappatore è arrivato terzo, ma non essendo una posizione consona a lui farà di tutto per recuperare la classifica del distretto, della zona e dell'Italia (50° non molto tempo fa): le qualità ci sono, forza Stefano! "Non perdo mai. O vinco, o imparo".

Mattia Romeo ha spadroneggiato nel ruolo di capo vendita e il 2021 lo ricorderà per il suo record di Settembre (768 apparecchi) e, soprattutto, per il record annuale di 2.528 apparecchi: ambizioso,

Sopra il gruppo di Mattia Romeo autore del record 2021. A sinistra Andrea Grisi e Nadia Bellino al meeting.



Dall'alto il capo distretto Salvatore Tavano con Nadia Bellino e Andrea Grisi, prima e secondo di distretto nel 2021. Al centro, Tavano con il capo vendita del record Mattia Romeo. Ancora Romeo con i colleghi capi vendita Valerio Zappatore e Alberto Aprile.

insegnante della professione del venditore: bravo Mattia! "Chi desidera vedere l'arcobaleno deve imparare ad amare la pioggia", Paulo Coelho. Anche gli altri capi vendita hanno fatto un gran lavoro: Valerio Zappatore, Dino Colonna e il neo capo gruppo Alberto Aprile hanno le carte in regola per insidiare il primo posto. A proposito: sapete che il record di Torino 3 appartiene a me? Chissà se nei prossimi 10

anni che rimarrò in Folletto lo supererete?

Il 17 marzo la zona Eridanus ha festeggiato con un meeting, per gli anni 2019 e 2020, i suoi migliori venditori, capi vendita e capi distretto nella splendida cornice del "Palazzo della luce" di Torino, luogo degno della prima capitale d'Italia. E cotanta bellezza è stata la degna compagna per le nostre e i nostri splendidi collaboratori.

Anche in questa occasione Nadia Bellino, Andrea Grisi, Stefano Zappatore, Mattia Romeo, Valerio Zappatore e Alberto Aprile hanno calcato più volte il palco per ricevere spille e riconoscimenti a dimostrazione che coerenza e costanza alla fine pagano sempre... penso proprio che San Tommaso d'Aquino già nel 1200 ci aveva visto bene.

Per finire: donne e uomini Folletto vediamo di schiacciare e stritolare la concorrenza. Forza!

TORINO 5



VALTER NALDI

Si stende lungo la linea del Po il mio nuovo distretto,

di cui ho assunto la guida a inizio anno, dopo aver lasciato Cuneo 1, di cui saluto tutti i collaboratori. Sulle rive del fiume sono arrivato con l'obiettivo di ridare l'abbrivio

a Torino 5, lungo una rotta che è quella della crescita, dell'offerta professionale e della costante applicazione del metodo aziendale, che è il fondamento della nostra professione e il vero carburante che può permetterci di raggiungere i porti del successo.

A metà anno, dopo il primo importante lavoro sul reclutamento, posso contare su due gruppi, Leeroy Tafuri e Antonio Sciannimanica, un agente major, Andrea Conte, e una forza vendita composta da 20 unità e al cui interno ci sono i due migliori venditori della zona Eridanus, Barbara La Commara e Nicolò Mucedola. Con tutti loro ho condiviso il primo approdo della nostra rotta di navigazione: chiudere il 2022 con tre capi vendita, un nuovo agente major e un totale di almeno 25 collaboratori.

A darci una prima bella spinta è arrivato il nuovo VK7s, un sistema davvero all'avanguardia che sta particolarmente piacendo ai clienti, e ora sarà il Settembre a farci muovere ancora più velocemente, perché ogni donna e ogni uomo del mio distretto sa bene che nel periodo che ci attende è richiesta costanza, volontà, ambizione e impegno continuo.

Su queste basi il 2022 sarà davvero l'anno del rilancio di Torino 5. Ma per ora: buon Settembre a tutti!

Dalle ZONE



Zona Gemini



ANGELO STEFANINI

Ottimo inizio dell'anno per i leoni e le leonesse di Gemini, autori di un grande lavoro che ha portato la zona a un risultato in linea con il budget e poi a un balzo del 20% nel fatturato, grazie all'arrivo della novità VK7s.

«Forza, forza, forza: ricarichiamo le batterie per chiudere bene giugno, fare un buon luglio e partire in quarta per uno straordinario Settembre!»

Complimenti a tutti, ma proprio tutti i collaboratori, capi vendita, agenti e fino all'ultimo promotore vendita junior entrato.

Ci stiamo veramente caricando per fare un grande Settembre, il mese in cui in Gemini succedono cose fantastiche, triplica il fatturato e ognuno di noi punta a qualcosa di importante. E con il prodotto nuovo, torno a ricordarlo, davanti a noi ci sono opportunità sensazionali, tutte

da cogliere. So che tutte le persone della zona sono pronte a dare il meglio, ancora di più gli 85 di noi che stanno per andare in Calabria con l'iniziativa Stargate, che di sicuro torneranno non solo riposati e pieni di energie, ma anche motivati a ripetersi per tornare in viaggio nel 2023. E noi sappiamo bene che i viaggi di Gemini entrano nella storia, perché da noi quando c'è da lavorare si lavora e quando c'è da divertirsi ci si diverte! Forza, forza, forza: ricarichiamo le batterie per chiudere bene giugno, fare un buon luglio e partire in quarta per uno straordinario Settembre! Questo è il mio augurio, che unisco a un grazie speciale agli impiegati amministrativi che non ci fanno mai mancare il fondamentale supporto logistico.

BERGAMO 3



FABIO BONINI

Complimenti! Complimenti a tutto il distretto

di Bergamo 3 per aver chiuso il 2021 con 5.730 apparecchi, +1.280 rispetto al 2021, e per essere partiti con il piede giusto anche nel 2022; come si dice: "chi bene inizia è a metà dell'opera!" Siamo in linea con il budget comunicato all'azienda (6.000 apparecchi), anzi, ad oggi siamo circa 130 motori in più sull'obiettivo di fine anno. Tutto questo nonostante i grandi e necessari cambiamenti che si stanno susseguendo in azienda che la renderanno più moderna, attraente e performante, ma hanno richiesto un sacco di energia e tempo da parte di tutti.

Di tutto questo grande sforzo ne trarremo tutti importanti benefici. Un cambiamento epocale è stato l'arrivo del nuovo super tecnologico VK7s, un prodotto con la P maiuscola che non ha deluso le grandi aspettative della forza vendita ma anche del mercato, spazzando via eventuali perplessità dovute all'autonomia della batteria e delle dimensioni del Filtrello. Il VK7s è stato lanciato per primo sul mercato italiano, e dobbiamo esserne fieri se la casa madre ci ha riservato questo onore e al tempo stesso onore: vuol dire che l'Italia è il paese più importante del gruppo.

Il VK7s ha innescato e rigenerato un entusiasmo straordinario a tutti e sappiamo quanto sia importante nel nostro lavoro. Personalmente ho visto sul campo l'ammirazione e il desiderio di possederlo che scatena a chi assiste alla dimostrazione. Sì, la dimostrazione, perciò il porta a porta è ancora il metodo più efficace in assoluto per cogliere il mercato con successo, e questo per chi avesse dubbi è stato ribadito con forza dagli azionisti alla presentazione di Roma.

A mio parere il VK7s è il miglior prodotto con il quale ho fino ad ora lavorato. Grazie Folletto! È chiaro che, perché il nuovo prodotto sbanchi il casinò, serve essere molto preparati ed essere dei qualificati consulenti dell'igiene domestica. L'azienda ha fatto il suo, ora tocca a noi! Un aspetto determinante per

avere ancora più successo e sbaragliare la concorrenza è la presenza capillare sul territorio, questo vuol dire più organico. L'obiettivo di BG 3 è di crescere di otto collaboratori e di almeno un gruppo entro il 31 dicembre 2022, e per riuscirci è importante la collaborazione da parte di tutti nel fare offerta professionale, deve diventare una sana ossessione: "più siamo, meglio stiamo" diceva un ex grande direttore. Quando leggeremo questo editoriale saremo prossimi al fantastico, magico, Settembre, e il distretto di Bergamo 3 sarà sicuramente pronto a dare il suo contributo come sempre e fare un grande risultato. Forzaaaaa Bergamo 3! Buon super Settembre.

BRESCIA 2



ANGELO ANDREOLI

Dall'inizio dell'anno il distretto di

Brescia 2 sta facendo bene, in particolar modo a partire da maggio, con il nuovo prodotto che ha portato una crescita a livello di dimostrazioni e punto ordine. Il VK7s infatti sta piacendo tanto, ma proprio tanto, e noi dobbiamo solo fare del nostro meglio, perché siamo veramente gli unici ad avere una proposta del genere e una grande azienda

che ci sostiene.

Cerchiamo quindi di finire bene maggio e giugno e in vista di Settembre approfittiamo dello Stargate per ricaricare le batterie, visto che indubbiamente le ultime settimane sono state molto impegnative e abbiamo speso grandi energie tra corsi e addestramento. Settembre, per quanto mi riguarda, è sempre stato il mese più importante, quello che tira fuori il massimo delle forze dagli agenti, dai capi vendita e dai capi distretto. L'anno scorso ho vissuto il mio primo Settembre in qualità di capo distretto di Brescia 2 e abbiamo portato a casa un discreto risultato di 1.300 apparecchi, ma quest'anno puntiamo a fare meglio perché abbiamo più attivi nel distretto: con un organico aumentato senza dubbio faremo un super risultato! E io sarò personalmente sul campo, come ho sempre fatto, perché vivo ogni Settembre con l'entusiasmo e l'emozione di un promotore vendita junior.

Il nuovo prodotto ci darà una grande mano, e così la pubblicità che stiamo vedendo in questo periodo, una strategia di marketing che è tanta, tanta, tanta roba.

Chiaramente il nostro impegno è a lungo termine, perché entro la fine dell'anno Brescia 2 vuole avere un quarto gruppo e si sta cercando la persona giusta: il nostro distretto è come l'autostrada A4, sempre un cantiere!

Dalle ZONE

Zona Hydra



DANIELE ROCCA

«Folletto è stata, è, e sarà sempre unica al mondo grazie ad un connubio di prodotti unici, metodo e, soprattutto, persone speciali, che continueranno a vincere le sfide più importanti con entusiasmo, passione e amore.»

30 aprile 2022: un cambio epocale. Dopo 84 anni di successi della nostra scopa elettrica, arriva il nuovo prodotto senza filo VK7s: un concentrato di tecnologia e design per continuare a scrivere pagine entusiasmanti della grande storia della nostra azienda.

Folletto è stata, è, e sarà sempre unica al mondo grazie ad un connubio di prodotti unici, metodo e, soprattutto, persone speciali, che continueranno a vincere le sfide più importanti con entusiasmo, passione e amore. Uomini e donne Folletto: un valore inestimabile! Nei primi quattro mesi dell'anno la nostra zona è in linea con il budget dal punto di vista produttivo e, soprattutto, nell'organico; quindi, come dice un vecchio adagio: «chi ben comincia...». Complimenti a tutti noi. Poi, nel mese di maggio, è iniziata la nuova grande avventura con il VK7s, un fantastico prodotto con il quale riusciremo a conquistare il cuore di milioni di famiglie italiane.

La consapevolezza acquisita negli anni dalla nostra forza vendita è la capacità di distinguere tra un venditore che utilizza la mente (e, quindi, fa l'analisi dei "se", "però", "ma", "forse": ostacoli da superare e ha la capacità di inventarsi mille giustificazioni per il mancato raggiungimento dell'obiettivo) e il venditore Folletto, che ha imparato ad ascoltare quella parte del nostro corpo che non conosce ostacoli, che riesce a farci vedere raggiungibili traguardi che sulla carta potrebbero sembrare impossibili. La nostra forza vendita ha imparato a ascoltare il cuore. Ed è con questa grande consapevolezza che insieme scriveremo stupende nuove pagine della storia della nostra Folletto.

Siamo alle porte di Settembre, un mese unico e ricco di gratificazioni. Un mese dove ognuno di noi può battere se stesso e condividere con la propria



La zona Hydra ancora protagonista alla convention di Roma 2022 quando è stata consegnata a Mirella Brotto la Spilla Oro con 34 e 35 brillanti. Complimenti!

famiglia grandi soddisfazioni. Abbiamo dimostrato, negli anni, che certi traguardi sono raggiungibili con il credo, l'organizzazione, il sacrificio, l'entusiasmo e un pizzico di irrazionalità. agosto e settembre sono i due mesi dell'anno dove ognuno di noi sogna, crede, osa e vince. Sono assolutamente certo che anche quest'anno conseguiremo qualcosa di straordinario. Stiamo crescendo e il mio impegno è quello di riportare la zona Hydra a raggiungere quei risultati che già le appartenevano negli anni passati.

Forza, forza, forza! Nella nostra zona è vietato toccare il freno. Lanciamoci a concretizzare tutti i nostri sogni. Con l'augurio di un grande Settembre, colgo l'occasione per salutare tutta la forza vendita, i capi distretto, i capi vendita e gli amministrativi della zona Hydra.



Nelle foto a sinistra due momenti dello spettacolare meeting di zona Hydra, fatto nel 2021.

FORLÌ 1



LUCA CASADEI

Dopo una bella chiusura di fine 2021, il nuovo

anno è partito un po' in sordina, soprattutto a causa della coda del virus che ha colpito molte persone del distretto costringendoci a rallentare l'attività.

Ma è stato comunque un crescendo, mese dopo mese, durante i quali abbiamo inserito nuovi collaboratori, che stanno davvero amando il nostro lavoro, sono animati da una bella determinazione che li sta portando a crescere di giorno in giorno.

Poi è arrivata la partecipazione di aprile allo straordinario evento di lancio del VK7s: un prodotto unico, che ci ha dato un forte entusiasmo, ulteriormente accresciuto dagli importanti investimenti pubblicitari, per i quali dobbiamo ringraziare la nostra grande azienda, che una volta di più ha dimostrato di essere continua fonte di stimoli e di incentivi per la forza vendita, infondendo nelle nostre persone una sempre maggiore energia positiva. Sulle ali di tutto questo entusiasmo abbiamo messo in campo grandi progetti per vivere da protagonisti il Settembre che è ormai alle porte, con un organico più corposo e fortemente motivato per far

Dalle ZONE



Nel montaggio dall'alto proseguendo riga per riga: Simone Peruffo, Alessandro Masin, Mirella Brotto, Patrizia Palo, Natale Baldin, Lorenzo Vettorato, Marco Boscardin, Michele Sterchele, Mariana Andrei, Mary Sanguin, Sandro Melato, Marta Michieletto, Vincenzo Magliocca, Francesca Finotto, Romeo Moro.

scoprire ai clienti e ai potenziali nuovi collaboratori le cose belle della nostra azienda: il credo, l'entusiasmo, l'amore nel fare le cose. Un grazie a tutti, dal capo zona alle impiegate, passando da ogni donna e ogni uomo del distretto, e soprattutto alla mia famiglia, perché il mondo e la vita sono fatte di piccole cose, in una cammino continuo verso la nostra piena realizzazione.

PADOVA 1



MARCO POLI

È stata una partenza d'anno positiva e nel

primo quadrimestre abbiamo registrato una sensibile crescita di risultati rispetto all'anno precedente. Ma il vero salto di qualità lo abbiamo fatto con l'organico, partendo davvero molto forte tanto con i nominativi dell'offerta professionale, quanto con gli inserimenti di nuovi collaboratori.

Del resto, il principale obiettivo che come distretto ci siamo dati riguarda proprio l'organico, che a fine anno dovrà vederci a quota 50 collaboratori e ad aver sviluppato un nuovo gruppo. E se è vero che sono almeno tre o quattro le persone che a Padova 1 hanno le caratteristiche per iniziare il percorso da agente major, è

altrettanto vero che ora tocca a loro mettersi ancora di più in mostra per essere tra i candidati finali al decollo del sesto gruppo del distretto. Il percorso e gli obiettivi che abbiamo di fronte sono chiari a tutti, dal momento che sono anche stati al centro del meeting di distretto che lo scorso 4 maggio abbiamo vissuto tutti assieme, con una suggestiva location a far da coreografia. E dove abbiamo premiato i migliori risultati della forza vendita del 2021: Romeo Moro, miglior promotore emergente; Natale Baldin, agente per il merito alla professionalità; Francesca Finotto, miglior agente per gli ordini oro; Mary Sanguin e Vincenzo Magliocca, migliori agenti per la linea green; Mariana Andrei, miglior agente nell'offerta professionale; Alessandro Masin e Michele Sterchele, quali capi dei migliori gruppi per inserimento e nominativi di offerta professionale; Sandro

Melato, miglior capo gruppo nella produzione di apparecchi. Abbiamo poi applaudito i primi sei agenti del distretto che, partendo dalla sesta posizione a risalire, sono: Simone Peruffo, Lorenzo Vettorato, Patrizia Palo, Marco Boscardin, Marta Michieletto e Mirella Brotto. Ma, come ho detto all'evento e ribadisco ora, a metà del percorso del nuovo anno, il ringraziamento va davvero ad ogni singolo collaboratore di Padova 1, per l'impegno, la determinazione, la voglia di migliorarsi e di centrare i propri obiettivi che vengono messi in campo ogni giorno dell'anno e che sono determinanti per il risultato collettivo di ogni singolo gruppo e dell'intero distretto.



I capi gruppo e il capo distretto di Padova 1.

E ora, forti dell'entusiasmo accumulato durante questo nostro evento, della carica e della motivazione pazzesca che ci hanno dato quanto il lancio di Roma quanto il nuovo sistema VK7s, siamo davvero pronti per arrivare in gran forma all'appuntamento del Settembre, in cui sono certo che ogni donna e ogni uomo del distretto darà il meglio di sé.

RIMINI



LUIGINO CAMILLINI

Nonostante la coda lunga del Covid, che in più

occasioni ha costretto in casa molte nostre persone, il 2022 è partito decisamente bene, con tutti gli indici che sono aumentati rispetto al primo quadrimestre dello scorso anno: dalla presenza sul campo alla media degli appuntamenti e delle dimostrazioni. Così siamo entrati nel mese di maggio con ben 400 apparecchi in più rispetto al 2021 e un incremento di 3,5 punti della media pro capite. Risultati importanti, che hanno contribuito a rafforzare la motivazione di tutta la squadra del distretto, cresciuta ulteriormente dopo aver vissuto il lancio del VK7s: un prodotto grandioso, che ha convinto l'intera nostra forza vendita, la quale ha subito colto le tante potenzialità dell'apparecchio e il plus di poterlo "far vivere" alla grande durante le nostre dimostrazioni.

Altra bella novità del 2022 è stato il previsto passaggio, avvenuto a gennaio, da agente major a capo vendita di Pasquale Capone, che è andato ad affiancarsi a miei fidi Gianluca Balloni, Antonio Bufo, Michele Mosca e Gabriele Vignali, completando così una squadra davvero determinata, dalla quale mi aspetto soprattutto un ancora più importante esempio quotidiano per l'offerta professionale. In quanto a nuovo organico, infatti, purtroppo, stiamo segnando un po' il passo:

servono più nominativi per rigenerare la forza vendita, trovare donne e uomini motivati da inserire nelle nostre fila, per presidiare al meglio tutto il territorio del nostro distretto e avere la garanzia di un futuro denso di successi. Che, ne sono certo, sapremo cogliere anche nell'imminente Settembre, un periodo che intendiamo vivere alla grande, con i condivisi obiettivi sia di battere il record di distretto sia, soprattutto, ogni singolo record individuale: dei promotori, degli agenti e dei capi gruppo.

Sono certo che, come sempre, il nostro capo zona Daniele Rocca ci supporterà in questo sforzo, così come le nostre infaticabili impiegate, Barbara e Jessica, saranno al nostro fianco per permetterci di raggiungere gli obiettivi. Buon Settembre a tutti!



Il capo vendita Daniele Voltolina con la moglie

VENEZIA



FEDERICO ZENNARO

Produzione più alta e qualche unità di organico

da recuperare. Questa, in estrema sintesi, la fotografia dei primi cinque mesi del 2022 del distretto di Venezia paragonati allo stesso periodo del 2021. Per cui nella parte centrale dell'anno ci siamo principalmente concentrati tanto sull'incremento quanto sul mantenimento dell'organico, che sono due importantissimi e prioritari obiettivi, su cui sempre il distretto è stato capace di distinguersi. E così sarà anche questa volta.

Un importante aiuto ci è arrivato dal nuovo VK7s, che ha acceso in noi un grande entusiasmo: la nostra azienda sa sempre sorprenderci, ma questa volta si è davvero superata e sono certo che, con queste basi, ci attende e faremo un Settembre davvero stellare!

Un ringraziamento finale al capo vendita Daniele Voltolina, persona straordinaria e infaticabile, che in tutti questi anni ha dato un grande contributo per la crescita dei suoi collaboratori e del distretto, impegnandosi fino all'ultimo giorno con l'entusiasmo del primo, che ha raggiunto la pensione e inizia quindi una nuova vita.

Dalle ZONE



Zona Leo

STEFANO BELOLI

“Far bene la propria parte” è da sempre la direttrice della mia attività. Un modo di porsi che è, al contempo, un desiderio e un valore che ricerco primariamente in me e nelle mie azioni, ma anche nel modo di porsi e nell’attività dei miei collaboratori. Così, quando lo scorso aprile la direzione mi ha offerto la possibilità di diventare il capo zona di Leo, il mio primo pensiero è stato: «come farò a far bene in

«Leo con il cuore che la contraddistingue, mi ha accolto e supportato al massimo sin dal primo giorno, rendendo decisamente più facile il compito di fare bene.»

questo nuovo ruolo?». La risposta è arrivata dalla stessa Leo che, con il cuore che la contraddistingue, mi ha accolto e supportato al massimo sin dal primo giorno, rendendo decisamente più facile il compito di fare bene. Con i capi distretto, dai più esperti Viotto e Piscopello a quelli di nuova nomina Di Perna,

che ho avuto il piacere d’incontrare a uno a uno, ho trovato esperienza, voglia di crescere, impegno e professionalità. Che dire poi degli agenti? Splendido esempio di professionisti che possono vantare una media tra le più in alte d’Italia.

Sono quindi certo che grazie a queste persone, concentrate ognuno nel proprio ruolo e a “far bene la propria parte”, sapremo riconquistare e superare quegli spazi e quei successi che tradizionalmente hanno distinto la zona Leo, già a partire da questo primo Settembre assieme che ormai ci attende a brevissimo.

Nel ringraziare tutta la forza vendita per la splendida accoglienza che mi è stata riservata e per il prezioso lavoro che quotidianamente viene portato avanti, voglio rivolgere un pensiero e dire “grazie per il prezioso supporto” agli amministrativi di Conegliano, Paola, Katia e Giovanna, a quelli di Monfalcone, Lorenza e Anna Maria, e al mio angelo custode, il prezioso Andrea.

Buon lavoro a tutti!

Il capo zona Stefano Beloli con i capi distretto di Leo: Luigi Piscopello, Giuseppe Di Perna, Stefano Figoni, Massimiliano Ledda e Luigi Viotto.



PORDENONE



STEFANO FIGONI

Dopo una lunga esperienza

come capo gruppo nel distretto di Gorizia, da gennaio sono stato chiamato alla guida di quello di Pordenone: una decisione maturata in tempi stretti, che mi ha catapultato in un ruolo e in un ambiente nuovo. La bella accoglienza che mi hanno riservato tutta la forza vendita, il capo zona e le impiegate, comunque, mi ha aiutato ad attenuare la pressione e a trovare la strada giusta tra le molte cose da imparare e la voglia di ingranare subito nel migliore dei modi. Il risultato è che nel giro di pochi mesi si sta davvero creando un bell’ambiente, in cui regna l’armonia, che per me è una delle cose più importanti all’interno di una squadra, perché quando ci sono concordanza e corrispondenza tra le persone e le azioni, si lavora meglio e si raggiungono grandi risultati. Che poi è quello che dobbiamo fare: crescere, tutti assieme, per far tornare il distretto di Pordenone ai fasti di un tempo e raggiungere le vette che abbiamo di fronte a noi.

Quello della scalata verso il successo è un cammino che si deve affrontare con i giusti tempi, così che nessuno resti indietro, perché è lo spirito di gruppo che riesce sempre a darci la marcia in più. Così i progressi dell’uno diventano l’orgoglio di tutti. E ci rafforzano.

Con questo spirito abbiamo accolto la conclusione del percorso di agente major di Vincenzo Dal Canto, che a giugno è diventato il terzo capo gruppo del distretto, affiancandosi a Roberto Rossato e Luca Stefanel. Con loro abbiamo condiviso il primo obiettivo: incrementare con forza l’offerta professionale e sviluppare tutte le nostre risorse umane, per aumentare le persone e l’organico del distretto. I miei capi gruppo sono tre persone speciali, ognuno a modo proprio e con specifiche qualità che ho quotidianamente modo di apprezzare sempre meglio. Una parola in più per Vincenzo, che è partito da poche settimane e a cui auguro i più grandi successi, che saprà cogliere con la forza di un team che, più di un gruppo è una vera famiglia. E ora, a darci davvero una grande mano è arrivato il nostro nuovo e eccezionale prodotto: una vera bomba, che ha mandato alle stelle la motivazione di tutta la

forza vendita, con l’immediato riscontro dell’aumento del numero delle dimostrazioni. Importante è stato anche il supporto fornito dall’azienda con la pubblicità televisiva, che al pari del VK7s ha colpito notevolmente i clienti. E tutto questo, unito alla nostra forte motivazione, ci dà un importante slancio per affrontare il nostro primo Settembre assieme, a cui vogliamo arrivare con un importante organico per centrare il miglior risultato possibile. Buon lavoro a tutti!

TREVISO 1



MASSIMILIANO LEDDA

Con grande entusiasmo e voglia di far

bene, dal primo gennaio di quest’anno guido il distretto di Treviso 1. Ha quindi preso il via un’avventura che si prospetta sicuramente bella e che è stata salutata dall’ottima accoglienza che mi hanno riservato tutti, a partire dai miei tre capi gruppo: Tommaso Ballarin, Massimo Faiotto e Filomena Maglione. Persone decisamente motivate, come lo è ciascuno dei venti professionisti che compongono un distretto che ha il suo punto di forza nella lunga esperienza dei venditori ma che è decisamente alla ricerca di

Dalle ZONE

giovani forze.

Con un occhio di riguardo alla produttività, che facendo segnare un incremento nei primi mesi di quest'anno è partita benino, ho infatti da subito condiviso con tutti che "crescere" nell'organico è l'imperativo categorico e lungo questa strada abbiamo già cominciato a lavorare con decisione. Le prime risposte stanno arrivando e conto di affiancare presto tante altre persone agli ultimi due entrati, Emanuel Danci e Filippo Bonesso, così da poter gettare fondamenta ancora più forti per il futuro di Treviso 1.

Un distretto che a maggio ha festeggiato Isidoro Cottone, professionista di grande serietà, che all'età di 67 anni è andato in pensione e che ora ha tutto il tempo di dedicarsi alla nipotina e alle proprie passioni sportive.

Mentre per chi è rimasto e per chi arriverà il futuro si prospetta roseo, perché grazie al fantastico ed eccezionale nuovo sistema del VK7s stiamo già riuscendo ad aumentare il numero delle dimostrazioni. E, di conseguenza, arriverà anche un incremento nelle vendite.

Con questo spirito ci apprestiamo ad affrontare il nostro primo Settembre insieme, durante il quale metteremo le basi per una crescita, di organico e di vendite, che perseguiremo con costanza, giorno dopo giorno.

TREVISO 2



**LUIGI
PISCOPELLO**

La nomina a capo gruppo dell'agente

major Daniele Precoma è stata la nota positiva di un inizio d'anno caratterizzato da una partenza un poco complicata. Ma il cammino si è sciolto a poco a poco e l'avvento del nuovo prodotto, accolto benissimo da tutta la forza vendita, ci ha portato una ventata di energia e di positività.

Abbiamo così cominciato a guardare all'indomani con rinnovata fiducia e ora ci presentiamo carichi e determinati ai blocchi di partenza del fatidico periodo di Settembre.

Anche l'arrivo del nuovo capo zona, Stefano Beloli, che saluto e ringrazio, ci ha dato una forte spinta e il più grande obiettivo dell'anno l'abbiamo fissato nell'offerta professionale, un terreno su cui ci stiamo muovendo proprio bene, con l'ambizione di chiudere l'anno con un organico di 35 persone e la nascita di un nuovo gruppo, così da salire a 5.

Poche parole, perché a parlare sono e saranno i fatti delle donne e degli uomini di Treviso 2. Buon Settembre a tutti!

Il promotore vendita junior Andrea Concina.



L'agente major Gabriele Pittino.



TRIESTE



**GIUSEPPE
DI PERNA**

A Trieste sono arrivato "in prova" il 6 dicembre dello scorso anno, per assumere ufficialmente la carica di capo distretto dal primo gennaio. Le settimane del periodo natalizio mi hanno permesso di capire subito la grande qualità delle donne e degli uomini di Trieste, che mi hanno accolto benissimo e aiutato a entrare nel ruolo, tanto che iniziare a lavorare per costruire il futuro è stata la cosa più naturale del mondo. Così, al termine del mio "periodo di prova", con immenso orgoglio ho immediatamente fatto partire il primo agente major: Gabriele Pittino, serio, gran lavoratore, ben determinato sugli obiettivi, che mi sta dando davvero delle belle soddisfazioni.

La prima parte dell'anno è stata un crescendo, a partire dall'inserimento di Cristian Radin, che nei suoi primi quattro mesi di attività ha mantenuto la media dei 30 apparecchi e che non perde mai di vista l'offerta professionale, passando dal gradito reintegro di Clio Pittino, dall'ingresso di Francesca Titon, la "figlia d'arte" dell'agente Luca, con cui anni fa avevamo iniziato assieme la nostra avventura in Folletto, fino al benvenuto che a fine maggio abbiamo dato al nostro promotore vendita junior Andrea Concina: in bocca al lupo Andrea, ti aspetta una strada costellata di successi. Così come sono certo che sarà per altri due promotori vendita junior, a cui do il mio personale benvenuto: Gabriel Miani e Michael Urban. Tutti questi risultati li ho potuto centrare grazie al lavoro quotidiano dei miei tre ottimi capi gruppo, Brunetto Capanni, Riccardo Puttelli e Fabio Russi, che rappresentano una sicurezza

per voglia di fare, professionalità e capacità di motivare e condurre le proprie persone, e, naturalmente, grazie all'impegno e alla grande perseveranza di tutto l'organico del distretto: davvero di tutti, nessuno escluso. Trieste è, da tutti i punti di vista, un ambiente fantastico. E io sono decisamente fortunato, perché da un ambiente fantastico provengo - quello di Pordenone -, di cui saluto tutti, in particolare gli uomini del mio vecchio gruppo, che oggi è guidato da Vincenzo Dal Canto, che può contare sul lavoro e il sostegno di Andrea Berto, Alessandro Perin e Francesco Selva.

Tornando a Trieste, stiamo proprio vivendo un momento fantastico, esaltato dal bellissimo VK7s, un sistema di una qualità indiscutibile, che ha entusiasmato me e tutta la forza vendita e che conquista i clienti, grazie alla vera arma in più della nostra azienda: le persone della forza vendita, che fanno vivere nelle case l'emozione del VK7s e ne mettono in luce le caratteristiche che ne fanno il top sul mercato. È così che arrivano le vendite ed è per questo che l'offerta professionale resta il nostro primo obiettivo, per avere un organico forte e sempre più consistente. Se poi si ha la fortuna di avere un venditore in grado di trascinare tutti con il suo esempio, l'esercito sarà ancora più forte. Da noi c'è Diego Brun, l'agente più forte della zona Leo, che lo scorso mese

di maggio, rientrato dopo una lunga degenza a seguito di un incidente a cavallo, ha ripreso a lavorare superando subito i 150 apparecchi: grazie Diego, sei eccezionale, dedito al lavoro, altamente professionale e motivo di orgoglio per me e per tutto il distretto.

Considerando l'andamento della prima parte dell'anno e l'organizzazione che siamo tutti assieme riusciti a costruire, ci sono tutti i presupposti per un Settembre stellare. E lo sarà, perché sono circondato dai migliori della zona, persone che sono tutte dei gran professionisti, dai capi vendita, agli agenti, ai promotori. Se devo trovare un punto di miglioramento è l'organico, perché possiamo e dobbiamo ancora crescere.

Ma, come ho detto, l'offerta professionale è già diventata la nostra stella polare. Del resto, quando si è piccoli si può fare solo una cosa: crescere. Una strada lungo cui ci siamo incamminati, tra la collaborazione di tutti e la perseveranza quotidiana.

Per cui buon Settembre a tutti. E un grande grazie alle impiegate Lorenza Batzu e Annamaria Tangorra e al referente di zona Andrea Scian: tre persone super collaborative, che mi stanno dando un grande aiuto per tutte le incombenze connesse alla mia nuova carica. Guai se non ci fossero!

Dalle ZONE



Zona Lynx

MARCO VINICIO

«Le nostre gambe si sono rivelate ben allenate e pronte a ripartire sempre sospinte dalla voglia di continuare a crescere»

Il cammino verso l'agognata "normalità" è stato più lungo di quanto ci si poteva aspettare. Così anche l'inizio di questo 2022 ci ha nuovamente messi alla prova, proponendoci un'impegnativa salita dove alle difficoltà della pandemia si è aggiunta l'incertezza portata dal conflitto nell'Est Europa. Ma le nostre gambe si sono rivelate ben allenate e pronte a ripartire sempre, sospinte dalla voglia di continuare a crescere e dalle importanti novità che la nostra Azienda ci ha messo a disposizione. Al ritmo rallentato dei primi mesi dell'anno, Lynx ha risposto recuperando le posizioni perse e preparandosi con l'arrivo dell'estate ad andare in scostamento. I segnali di novità sono arrivati dai nuovi capi gruppo, tutti all'insegna del "rosa": Tiziana Faccini, Ornella Bove e Angela Valente sono le nuove condottiere cui è stata affidata l'importante

LYNX 3



MARIO FEUDO

Con una prima parte dell'anno che è stata ricca di significative novità, il Settembre

ci aspetta con risultati importanti. La prima novità di questo 2022 è nel prodotto: quel VK7s che ha rivoluzionato la nostra vita e rivoluzionerà la vita dei nostri clienti. Per noi si è trattato di un cambiamento quasi radicale perché passare dal filo alla batteria non è stato semplice. Semplice

però è stato comprendere il salto evolutivo del nostro Folletto. Ci è bastato provarlo, iniziare a dimostrarlo per sapere che oggi non abbiamo più vincoli. E il futuro è lì che ci aspetta, basta solo farlo "nostro". Non certo secondi sono i risultati che Lynx 3 ha raggiunto nei

primi mesi di questo 2022: con aprile abbiamo realizzato 258 apparecchi in più rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso e alla fine di maggio ci siamo attestati come primo distretto di Zona e 18esimo distretto nazionale sull'assoluto e siamo entrati nella top ten della classifica Italia scostamento. Il lavoro fatto è stato molto. Grazie a tutti. Grazie ai cinque capi gruppo del distretto, Antonella Pieretti, Maria Cipriani, Mario Falco, Alessandro Perna e Alessandro Gentili. E grazie a tutti i 41 agenti di Lynx 3.

«Le nostre gambe si sono rivelate ben allenate e pronte a ripartire sempre sospinte dalla voglia di continuare a crescere»

Il cammino verso l'agognata "normalità" è stato più lungo di quanto ci si poteva aspettare. Così anche l'inizio di questo 2022 ci ha nuovamente messi alla prova, proponendoci un'impegnativa salita dove alle difficoltà della pandemia si è aggiunta l'incertezza portata dal conflitto nell'Est Europa. Ma le nostre gambe si sono rivelate ben allenate e pronte a ripartire sempre, sospinte dalla voglia di continuare a crescere e dalle importanti novità che la nostra Azienda ci ha messo a disposizione. Al ritmo rallentato dei primi mesi dell'anno, Lynx ha risposto recuperando le posizioni perse e preparandosi con l'arrivo dell'estate ad andare in scostamento. I segnali di novità sono arrivati dai nuovi capi gruppo, tutti all'insegna del "rosa": Tiziana Faccini, Ornella Bove e Angela Valente sono le nuove condottiere cui è stata affidata l'importante

sfida di portare alla crescita i loro distretti e contribuire al successo di tutta la Zona. Inoltre, sempre sullo sviluppo, tre nuovi agenti major hanno raccolto l'impegnativo compito di dare vita ad altrettanti nuovi gruppi: Domenico D'Agostino, Michele Santucci e Simona Lo Muto – quest'ultima proprio dal mese di luglio – sono la testimonianza più recente della voglia che ha Lynx di crescere e degli spazi che possono aprirsi quando si trova un talento che ha volontà, determinazione, metodo e professione da mettere a disposizione degli altri. L'altra novità, non di certo seconda, è il nuovo prodotto che abbiamo conosciuto nello spettacolare evento di lancio e che abbiamo imparato a dimostrare. Il VK7s non è solamente l'ultima frontiera dei sistemi di pulizia, è anche la soluzione più evoluta del mercato. È il nostro punto di forza che ci ha trasmesso entusiasmo e voglia di fare, portandoci a rivivere l'attività con il giusto credo. Ci ha aperto una nuova fetta di mercato lanciandoci così il "guanto della sfida". E noi di Lynx sappiamo bene quanto ci piacciono queste sfide. E soprattutto quanto ci piace vincerle. L'occasione per dare "fuoco alle polveri" dello sviluppo e dell'attività è il Settembre: momento fondamentale per la nostra Azienda, ma anche occasione immanicabile per ciascuno di noi. Per viverlo bene è necessario prepararlo spingendo a tutta forza su quell'elemento che si chiama offerta professionale. Abbiamo tutti gli strumenti necessari per fare e fare bene e per scrivere il Settembre 2022 di Lynx nelle pagine della storia Folletto. L'obiettivo della Zona è aumentare le persone Folletto e stabilire un nuovo record. Ci aspetta un Settembre importante e Lynx vuole esserci.

primi mesi di questo 2022: con aprile abbiamo realizzato 258 apparecchi in più rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso e alla fine di maggio ci siamo attestati come primo distretto di Zona e 18esimo distretto nazionale sull'assoluto e siamo entrati nella top ten della classifica Italia scostamento. Il lavoro fatto è stato molto. Grazie a tutti. Grazie ai cinque capi gruppo del distretto, Antonella Pieretti, Maria Cipriani, Mario Falco, Alessandro Perna e Alessandro Gentili. E grazie a tutti i 41 agenti di Lynx 3.

«Abbiamo dimostrato quanto sia importante nella nostra quotidianità l'offerta professionale: è l'elemento principe che ci dà forza e che ci permette di raggiungere risultati importanti e di migliorarli sempre. È anche il fattore sul quale investire per preparare il nostro Settembre.»

Rafforzati da un viaggio di Zona che ci ha dato entusiasmo e voglia di stare insieme, affrontiamo un Settembre che sappiamo fin da ora essere un momento fondamentale e particolarmente impegnativo. Il nostro obiettivo è crescere. Superare i 2.300 apparecchi realizzati nel 2021 e andare oltre. L'obiettivo è porre le basi per un nuovo sviluppo così da aprire gli spazi per un nuovo agente major entro la fine dell'anno. Servono fiducia e rispetto da

entrambe le parti per condividere la realizzazione dei sogni. Uniti si vince. E noi uniti vinciamo.

LYNX 6



VITTORIO LOFFREDO

«La costanza, l'impegno e la determinazione premiano. Il lavoro che abbiamo intrapreso su due pilastri della nostra professione, ovvero la presenza e il processo di attività, ci sta portando lontano sul fronte dello scostamento.»

È un percorso che ho avviato fin da quando sono arrivato a Caserta, oggi il nostro distretto Lynx 6, e sul quale continuerò a insistere fino alla fine dell'anno; fino a quando presenza e processo di attività diventeranno patrimonio del nostro agire quotidiano. La testimonianza concreta l'abbiamo sul fronte dell'organico: abbiamo imparato a fare l'offerta professionale e questo ci ha portato a inserire 27 persone nei primi cinque mesi di questo 2022. Cosa ha significato questo per il nostro distretto? Sviluppo. Tanto sviluppo. A inizio maggio ha infatti concluso il percorso da agente major per diventare a tutti gli effetti capo gruppo Angela Valente. A lei un grande in bocca al lupo con la consapevolezza che continuerà a crescere. Sviluppo significa

anche dare nuove opportunità. Come quella affidata a Domenico D'Agostino che con luglio è l'ottavo capo gruppo di Lynx 6. Persona capace, che ha voglia di arrivare; persona determinata, Domenico va a impreziosire la squadra composta da Francesco Maschio, Nicola Mazzarella, Maurizio Maddaloni, Sabrina Della Rocca, Davide Russo, Walter Savastano e Angela Valente; una formazione fantastica, caratterizzata da una mentalità vincente e dalla voglia di arrivare. Lynx 6 è un cantiere aperto dove non mancano gli spazi di crescita e dove la professionalità paga. Sempre. Paga non solamente in termini di soddisfazioni economiche, ma anche e soprattutto in termini di soddisfazioni personali e lavorative. E Settembre non fa eccezione. Anzi, è la vetrina più importante e il momento che richiede più sforzo per raggiungere queste soddisfazioni. Il Settembre di Lynx 6 sarà un Settembre sul campo: voglio stare al fianco di tutte le persone Folletto del mio distretto perché dopo due anni di pandemia, è importante riavvicinarsi, condividere, partecipare e supportarsi a vicenda. È importante esserci con la presenza e con l'attività, ma soprattutto con la voglia di vincere. La sfida del nostro distretto è abbattere un record che dura da troppo tempo. E il Settembre del nostro distretto sarà un Settembre da record.

Dalle ZONE

Zona Lyra

STEFANO SANTINI

Nei primi tre mesi del 2022 il covid ha colpito la zona Lyra come non aveva mai fatto nei due anni precedenti di pandemia e per un trimestre abbiamo lavorato con un organico costantemente al di sotto del 60% della nostra forza vendita. Chiaramente è stato un periodo difficile, ma con il progressivo ritorno alla normalità delle presenze, da aprile ci siamo ripresi bene e sono arrivati risultati ben più che soddisfacenti. Ad oggi non è ripreso neanche un evento fieristico in tutta la zona Lyra

«Sulle ali del nuovo VK7s che piace tantissimo ai clienti, stiamo affrontando con rinnovata grinta queste settimane che ci separano dal periodo più importante dell'anno»

con rinnovata grinta queste settimane che ci separano dal periodo più importante dell'anno, con l'obiettivo di incrementare il più possibile l'organico perché quello che ci aspetta deve essere, e sarà, un Settembre grandioso per la zona. Buon lavoro a tutti!

e guardando al bicchiere mezzo pieno, questo ci ha permesso di concentrarci sul campanello e sui processi di attività. Maggio infatti è stato un gran mese, con ottimi risultati da tutti i punti di vista, grazie alla forza di volontà, alla perseveranza e alla voglia di fare dei miei capi distretto, dei capi gruppi e delle donne e degli uomini di Lyra. E grazie anche al nuovo VK7s con cui l'azienda, come sempre, ci ha stupito per qualità e innovazione. L'arrivo del nuovo sistema è stata la classica "manna dal cielo", che subito ci ha dato una spinta importante nell'attività.

Sulle ali di questo prodotto che piace tantissimo ai clienti, stiamo affrontando



ALESSANDRIA



**ALESSANDRO
CAVANNA**

La complessiva situazione ambientale, dominata dall'incertezza e dagli scenari che tutti noi conosciamo bene, ci ha fatto vivere i primi tre mesi dell'anno in un modo fin troppo "razionale": tutti motivati, tutti concentrati, ma si sentiva nell'aria che mancava quella spinta emotiva che è sempre in grado di fare la differenza. Poi è arrivata la fantastica presentazione dell'incredibile VK7s, un prodotto con cui abbiamo ritrovato la forza dell'emozione, che alleggerisce

il lavoro, rinsalda le relazioni all'interno di ogni gruppo e di tutto il distretto e porta alle stelle la motivazione dell'intera forza vendita.

Così, in questi ultimi mesi ci siamo davvero allenati al meglio e ora siamo pronti, ai blocchi di partenza, per vivere alla grande il nostro Settembre e infrangere nuovamente il record di distretto, alzando ancora una volta l'asticella di Alessandria.

Del resto, il nostro scopo è quello di migliorarci sempre, anno dopo anno, come stiamo facendo sin dal 2017 grazie alla grande qualità e al quotidiano impegno di ogni donna e ogni uomo della nostra forza vendita, nonché grazie alla forza trascinante, alla motivazione e alla capacità di condurre i propri collaboratori dei miei capi vendita. Che oggi sono sei, pronti a vivere il grande Settembre, che ci porterà con entusiasmo a concludere l'anno con un posizionamento davvero importante e in grado di darci tantissime soddisfazioni: Fabio Chinigò, Marco Garrè, Alessio Marchese, Alessandro Muggiano, Marco Salemi e Fabio Varano, che a Settembre 2021 non aveva potuto lavorare a causa di un serio infortunio e che quest'anno abbiamo invece nuovamente con noi, sul campo, pronto a confermare l'alto numero di apparecchi personali che ha sempre contraddistinto le sue

performance nel mese per noi più importante. Mentre scrivo queste righe siamo a maggio e l'organico del distretto è di 32 collaboratori, ma quando mi leggerete dovremmo ormai aver ingrossato le file ed aver centrato l'obiettivo dei 40, con cui puntiamo ad affrontare il nostro Settembre, galvanizzati dal VK7s e dagli importanti sforzi che l'azienda sta mettendo in campo, con la pubblicità televisiva del prodotto e la digitalizzazione delle procedure. Dimostrando così, una volta di più, di credere in noi e nel nostro lavoro. E facendo comprendere a tutti, anche al di fuori del mondo della vendita diretta, quanto sia moderno e professionalizzante il lavoro del venditore porta a porta.

GENOVA 1



**ALBERTO
FERRARI**

Mentre scrivo sta terminando il mese di maggio, che chiude il periodo dei cinque migliori mesi di sempre del distretto di Genova 1: mai avevamo venduto così tanto!

Abbiamo iniziato l'anno con un ottimo risultato tanto a

gennaio quanto a febbraio, per poi segnare il record a marzo: 730 apparecchi, tra l'altro tutti venduti senza prendere parte ad alcuna fiera. Neanche il tempo di annotarlo sul nostro album dei ricordi, che proprio in queste ore stiamo per fissare il nuovo record, dal momento che prevedo di chiudere maggio con l'asticella oltre quota 800.

Risultati che sono merito e vanto di ogni donna e di ogni uomo del distretto, ma soprattutto dei miei capi vendita -Andrea Cavallo, Claudio Galia, Massimo Criscuoli, Marco Petrini e Giovanni Dibisceglie- che hanno saputo guidare al meglio i loro gruppi, motivando le persone e lavorando intensamente per incrementare l'organico.

Un ringraziamento particolare per l'esempio che danno con il loro lavoro va ai primi 3 agenti del distretto (sul podio più alto c'è Antonio Folino, seguito da Abaz Cukali e Daniele Sciaccaluga) e un caloroso "grazie" lo rivolgo al nostro capo zona, Stefano Santini, che è sempre fonte di grande motivazione per tutti noi. Nel salutare il gruppo di Leonardo Bianchi, che da maggio si è trasferito nel distretto di Genova 3, ora tutta la nostra attenzione è concentrata sul Settembre che è ormai alle porte. E pensando a chi dei nostri, a giugno,

Dalle ZONE

ha vissuto l'emozione dello Stargate, il mio augurio è che un grande numero di capi gruppo e di agenti di Genova 1 si aggiudichino il viaggio dell'anno prossimo vivendo da protagonisti un grandissimo Settembre 2022.

GENOVA 3



ELIA FASCE

In questo numero dei 30 anni

della nostra rivista aziendale, inizio il mio intervento con un caro saluto a tutti i lettori di Momenti d'Incontro e, soprattutto, alle donne e agli uomini di Genova 3.

Per poi volgere subito il pensiero al Settembre che è ormai alle porte: ci aspettano nove settimane di grande impegno, durante le quali dobbiamo scendere in campo, giorno dopo giorno, con grande volontà e altissima motivazione, che sarà resa ancora più forte dal fatto che a farci compagnia ci sarà il nuovo VK7s che, ne sono certo, trasformerà il Settembre 2022 in un periodo da incorniciare.

Venendo alla vita del distretto, un caloroso benvenuto al capo vendita Leonardo

Bianchi e a tutto il suo gruppo, che è composto da esperti professionisti (Silvia Gandolfo, Carmine Scorza, Dario Caviglione e Paolo Galia): con tutti voi c'è stata subito una buona sintonia ed è iniziata una collaborazione sicuramente destinata a regalarci grandi soddisfazioni.

In generale, in questi ultimi mesi Genova 3 è cresciuta ad un ritmo costante, con le fila ingrossate e rafforzate dall'arrivo di nuovi promotori vendita junior e approfitto di questo spazio per dare il benvenuto al fantastico Samuel Gullotta, alla leonessa Angeliqj Causchi e a Hamza Touita, un giovane davvero promettente. Il risultato di crescita è il frutto del grande lavoro fatto in condivisione con i miei tre capi gruppo storici: Mattia Scotto e Daniel Marchese, arrivati entrambi al loro secondo Settembre da capo vendita, e Gladinoro Di Maria, che si appresta a vivere il primo Settembre alla guida del suo gruppo. Un grazie davvero particolare a tutti e tre per la vicinanza, lo sforzo condiviso e l'unità d'intenti che abbiamo mantenuto nel tortuoso periodo che ci siamo lasciati alle spalle e abbiamo superato insieme, crescendo non solo nei numeri ma anche professionalmente!

Per via dei tempi di redazione e di stampa, ho scritto queste poche righe lo scorso maggio e

quando le leggerete sono certo che l'organico del mio distretto avrà raggiunto le 26 unità, centrando così l'obiettivo che ci siamo dati per farci trovare preparati al meglio ai blocchi di partenza del magico Settembre. Nel ringraziare il capo zona Stefano Santini e la referente del nostro ufficio, Rosanna Tassara, per il quotidiano impegno, con la certezza che ci aspettano nove settimane che saranno davvero di grande successo, auguro un buon Settembre a tutti coloro che mi leggono. Forza Genova 3!

LA SPEZIA



SERGIO CUPIDO

Il 2022 ha aperto una nuova era.

Prima di tutto perché sembra che ci siamo finalmente lasciati alle spalle tutte quelle situazioni ambientali che per quasi due anni ci hanno condizionato e costretto a rallentare processi e attività. Secondariamente perché c'è stato il lancio del nuovo sistema VK7s, un prodotto innovativo, che ha rivoluzionato la nostra offerta alla clientela e ci ha subito messo nelle migliori condizioni per accelerare verso il raggiungimento dei nostri più ambiziosi obiettivi.

C'è soddisfazione e gran voglia di fare in tutta la forza vendita del distretto, persone che si sono mantenute allenate e motivate per questa ripartenza, che ci sta portando a ottenere quei risultati che sono il giusto riconoscimento della nostra attività. E che ci meritiamo.

Con queste certezze e con grande determinazione ci apprestiamo a vivere un Settembre che, ne sono certo, per il distretto di La Spezia sarà super stellare!

PAVIA



CARLO BONETTI

Dopo una prima parte d'anno travagliata per la coda lunga del Covid di cui ha già detto il nostro capo zona,

il lancio del nuovo VK7s ha coinciso con l'inizio del ritorno a una situazione di normalità,



Gianfilippo Osso



Cristian Restaino

che in queste settimane ci ha permesso di allenarci e prepararci in vista del grande Settembre, che ci apprestiamo ad affrontare con una squadra motivata a fare bene lungo le direttrici da tempo imboccate: presenza, impegno e serietà.

A garanzia dei risultati che vogliamo raggiungere ci sono i due fuoriclasse che guidano la forza vendita del distretto: Christian Restaino, esperto, bravo, con tantissima competenza e una profonda conoscenza del ruolo di capo vendita, e Gianfilippo Osso, che trabocca entusiasmo e che con un anno di anzianità nel ruolo ha quella giusta voglia di emergere che permetterà a lui e a tutto il suo gruppo di fare importanti risultati. Quindi un abbraccio e un "buon Settembre" a tutti, con la certezza che il sostegno che ci aspettiamo dal nuovo VK7s non tradirà le nostre aspettative e che chiuderemo il Settembre con grandi soddisfazioni per

tutti.
SAVONA



FEDERICO PALAZZO

Se anche nei primi cinque mesi dell'anno

abbiamo dovuto affrontare momenti complicati per contingenze create dal Covid, il nostro 2022 è iniziato centrando l'obiettivo dei 30 agenti di organico che con i miei tre capi vendita avevamo fissato e quindi ci sono tutte le condizioni per condurre in porto anche gli altri nostri progetti.

Da qualche settimana abbiamo così iniziato la lunga cavalcata che ci porterà a affrontare il grande mese di Settembre con un organico, tra agenti e promotori, forte di 36 collaboratori: fatto, questo, che ci permetterà di conseguire record importanti a tutti i livelli.

Scrivo queste righe a fine maggio, quindi nel pieno dell'onda creata dall'uscita del VK7s, che ha davvero supportato tutto il distretto nello svolgimento dell'attività, con il conseguente importante incremento di tutti gli indicatori. In particolare, il 56% in più sul budget di inizio anno. Bravi a tutti! E continuiamo così, con determinazione. Saluto ogni singolo componente della forza vendita con l'augurio di ritrovarci a commentare grandi risultati di un prestigioso Settembre 2022.

Dalle ZONE

Zona Minerva



RENATO BARBIERO

Dal novembre scorso sono stato chiamato alla guida della zona Minerva e anche se dall'insediamento a oggi è passato un tempo relativamente breve, questi mesi mi hanno permesso di cominciare a conoscere meglio tutte le persone con cui condivido il cammino e di comprendere quali ulteriori, grandi potenzialità possa

«Qui a Minerva ci siamo preparati a dovere, anche mostrando ai più giovani gli esempi che nel tempo hanno portato gruppi e distretti a centrare risultati di prestigio, così da memorizzare la strada verso le più grandi soddisfazioni. Perché, come dico sempre: volere è potere!.»

esprimere questa zona. Ho subito affrontato con entusiasmo il mio nuovo ruolo, vivendolo però anche con quella giusta tensione che deriva dalla responsabilità di essere alla guida di una grande zona e debbo dire che l'accoglienza che mi è stata riservata dalle persone di Minerva è riuscita subito a stemperare l'apprensione e a farmi sentire davvero a casa. In particolare,

la completa collaborazione che si è instaurata con i capi distretto si sta dimostrando davvero proficua e, soprattutto, ci siamo subito sintonizzati sulla

stessa lunghezza d'onda, perché in loro ho trovato quella grande attenzione alla forza vendita che per me è l'ingrediente base di ogni gruppo vincente. Professionali, entusiasti, motivati e trascinatori sono anche i capi gruppo, che hanno fatto proprio l'obiettivo primario che ho condiviso con i capi distretto: lavorare con grande impegno sull'offerta professionale per un deciso incremento dell'organico.

Naturalmente mantenendo sempre elevata la produzione, come questa zona è assolutamente in grado di fare e come dimostrano sia il fatto che in questo maggio in cui sto scrivendo abbiamo registrato una crescita rispetto al budget di oltre il 40%, sia i risultati che ha centrato lo scorso anno. In particolare, sono da sottolineare le performance del 2021 di chi è entrato in classifica nazionale: Francesco Giallo (che con 986 apparecchi ha conquistato il 7° posto della classifica nazionale agenti), Alessandro Garzone (982, 8°), Davide Secchi (865, 17°), Giuseppe Marchese (851, 20°), Domenico Colombo (603, 61°), Gabriella Argiero (547, 84°), Mauro Castagna (535, 91°) e Tommaso Santoro (501, 113°), e dei capi vendita Francesco Casuscelli (3.715 apparecchi, 6° posizione in classifica nazionale) e Andrea Suozzo (2.340, 39°).

Tornando all'oggi, a sostenere l'importante dato positivo rispetto al budget è stato sicuramente l'arrivo del VK7s, un sistema fantastico, moderno e di gran lunga il miglior prodotto sul mercato, ma il merito della performance è tutta da ascrivere alle donne e agli

uomini di Minerva che, come dicevo, hanno un ulteriore, alto potenziale da esprimere. Ecco perché la nostra parola d'ordine è "crescita" che, ovviamente, può avvenire solo attraverso un miglioramento quantitativo dell'organico e una costante attenzione alla qualità delle performance delle singole persone.

Tra l'altro, come sempre è stato ma ancora di più nel momento storico che stiamo vivendo, la nostra professione è in grado di offrire quelle opportunità di realizzazione professionale che il mondo del lavoro tradizionale fatica a proporre, e quindi la nostra OP diventa ancor più interessante e stimolante per chi intende costruire il proprio futuro mettendosi in gioco con perseveranza e entusiasmo. Tutte cose da avere ben presenti anche nel periodo che stiamo per affrontare, visto che mentre mi leggete siamo ai blocchi di partenza del mese di Settembre, dove tradizionalmente esprimiamo tutto il potenziale che c'è dentro in ognuno di noi, animati dalla passione per la nostra professione.

Il segreto per vivere un grande Settembre è quello di arrivarci mentalmente preparati, alimentando quotidianamente il sogno di superare il proprio record. Qui a Minerva ci siamo preparati a dovere, anche mostrando ai più giovani gli esempi che nel tempo hanno portato gruppi e distretti a centrare risultati di prestigio, così da memorizzare la strada verso le più grandi soddisfazioni. Perché, come dico sempre: volere è potere! In questo nostro percorso avremo, come sempre, il sostegno di una squadra di impiegati che ho avuto modo di apprezzare, che mi hanno aiutato a prendere confidenza con il mio nuovo ruolo e che quotidianamente dimostrano la grande attenzione che hanno per la forza vendita. Grazie, dunque, a Tiziana, Anna e Manuela dell'ufficio di Cadorago, e a Tiziana e Jonathan di quello di Osnago.

In bocca al lupo a tutta la zona per un Settembre da incorniciare!

COMO 3



ALESSANDRO DI MAIOLO

Mentre scrivo siamo quasi alla

conclusione del mese contabile di maggio: una data che resterà nella storia, perché segna un cambiamento epocale per il sistema di pulizia che da oltre 80 anni ci contraddistingue e ci permettere di ottenere eclatanti risultati di mercato, trasformando le case degli italiani in vere e proprie oasi di igiene e di benessere. E da adesso in poi non solo sarà ancora così, ma per i nostri clienti le faccende domestiche saranno ancora più agevoli grazie al nuovo, fantastico VK7s.

Il cambio di prodotto mi ha anche fornito l'occasione di riaddestrare personalmente tutta la forza vendita del

Dalle ZONE

distretto, con un percorso in aula in cui, con entusiasmo, abbiamo rinforzato in tutti la padronanza del "metodo" aziendale, riportando in primo piano quei concetti basilari necessari a rendere magica la nostra dimostrazione e che ci permettono di arrivare alla vendita con semplicità e naturalezza, creando nel cliente un forte desiderio di acquisto.

Nel tempo che ci divide dal grande Settembre siamo concentrati primariamente sul miglioramento dell'organizzazione di Como 3, lungo le due direttrici guida del "metodo" aziendale e dell'offerta professionale. In particolare, puntiamo a inserire quante più persone possibile per affrontare il mese più importante dell'anno con un organico che permetta a me, ai miei capi vendita e a tutti i collaboratori di toglierci grandi soddisfazioni professionali e personali. Dei passi avanti sono già stati compiuti: in aprile abbiamo dato il benvenuto a un nuovo capo vendita, Gianni Zirilli, e in tutti questi mesi la mia intera forza vendita ha lavorato benissimo sull'offerta

professionale - e per questo ringrazio tutti -, producendo molti nominativi che sono di buon auspicio per l'inserimento di nuovi collaboratori. Un ringraziamento particolare al nuovo capo zona, Renato Barbiero, che dallo scorso novembre ci sostiene e ci supporta in questo percorso di miglioramento organizzativo per permetterci di raggiungere con un organico importante quei traguardi che lui ha sempre tagliato. Il mio auspicio è che insieme ci si possa togliere grandi soddisfazioni e auguro a ogni collaboratore del mio distretto di vivere un Settembre da protagonista! Ringraziando in anticipo ogni donna e ogni uomo di Como 3 per l'impegno, la tenacia e la costanza che, ne sono convinto, metteranno in campo dal primo all'ultimo minuto, un incoraggiamento speciale va al nostro agente Francesco Giallo, che come sempre combatte per la classifica nazionale. Sono certo che questo magico Settembre 2022 ti permetterà di arrivare sempre più in alto e competere per il podio: forza Francesco, «se puoi sognarlo puoi farlo!» Infine, ma non per ultimo, un ringraziamento a Anna, Manuela e Tiziana, le fantastiche ragazze del nostro ufficio di Cadorago, che con pazienza e professionalità sanno rendere ogni giorno il nostro lavoro più agevole.

COMO 4



MARCO DELLA VEDOVA

Stiamo vivendo un 2022 in cui sono certo che il nostro distretto raggiungerà degli ottimi risultati, perché abbiamo delle solide basi in tutti i gruppi, con persone motivate e perseveranti, che stanno mantenendo una media pro capite decisamente alta.

Gli obiettivi sono condivisi, i fondamentali della professione sono la bussola del cammino e non posso che essere felice del percorso che stiamo seguendo.

Tra l'altro, nel mese di febbraio, con una partenza decisamente forte ha preso il via l'avventura da capo vendita di Alessandro Garzone, che nel 2020 è stato il primo agente d'Italia, e che sono certo che riuscirà a raggiungere con il proprio gruppo quei risultati e quelle posizioni di classifica che è sempre riuscito a centrare. Grande merito nel percorso di Garzone è da ascrivere al suo ex capogruppo, Francesco Casuscelli, che in questi anni ha saputo metterlo nelle migliori condizioni per crescere e che ora segue con cura e dedizione tante altre persone in procinto di sbocciare professionalmente. Cielo sereno anche nel futuro di Manuele Tettamanti, incamminato con il

suo gruppo verso quei risultati da classifica nazionale che è abituato a ottenere. Tutte buone notizie, dunque, in vista del Settembre che è ormai alle porte e in cui auguro a tutte le mie persone di cogliere le migliori soddisfazioni di sempre.

MONZA 2



GIUSEPPE ALCAMO

Nel primo quadrimestre dell'anno il distretto di Monza 2 è stato promosso a pieni voti! Grazie e "bravissimi" ai capi vendita e a ogni promotore vendita junior, promotore vendita e agente del distretto, che hanno iniziato l'anno come avevano concluso il 2021, cioè in crescita sia sotto l'aspetto organizzativo sia per produttività. Nei mesi centrali dell'anno, con grandissima motivazione e passione abbiamo lanciato il nuovo VK7s, impegnandoci a fondo nell'addestramento e sentendoci tutti dei novelli PVJ, emozionati e desiderosi di imparare le nuove tecniche, così da poter migliorare le nostre performance. Riguardo al nuovo prodotto, un ringraziamento di cuore all'azienda e a tutti coloro che hanno partecipato alla nascita del sistema che, a mio parere, è il miglior prodotto che la

Folletto abbia mai concepito. Ora, quindi, tocca a noi metterci l'anima, scendendo in campo con tutti i nostri valori e la nostra energia motivazionale, come senza alcun dubbio stanno facendo e faranno tutti i collaboratori di Monza 2. Mentre mi leggerete staremo per festeggiare i risultati del 2021 nel meeting di distretto, che sarà l'occasione per ringraziare i capi vendita della collaborazione che sempre mi hanno riservato con il cuore, la passione e la loro grande professionalità, che ha permesso loro di guidare la forza vendita con obiettivi e progettualità. Grazie al gruppo di Emanuele Tagliabue, sempre al top da tanti anni e che ha nel 2021 ha raggiunto quota 2.290 apparecchi, a quello di Luca Brusaferrì, che con 2.200 apparecchi ha confermato una costante crescita perseguita con metodo e determinazione, al gruppo di Sonny Macan, che animato da cuore e passione è in costante crescita e ha chiuso lo scorso anno a quota 1.967, e a quello di Alessandro Parravicini, un gruppo giovane che il suo gran condottiero ha già portato a 970 apparecchi. Infine grazie ai gruppi Combi e Calarco a cui va la mia fiducia con la convinzione che, come già sta accadendo in questi primi mesi del 2022, assisteremo alla loro crescita organizzativa e produttiva, perché sono contraddistinti da una forte motivazione, alti valori e perseveranza continua.

Complimenti di cuore ai primi tre agenti del distretto: Francesco Costa, che è bravissimo sia nella vendita sia nell'offerta professionale e che con 360 apparecchi conquista il terzo posto del distretto e con quattro presentati il primato di tutta la zona; Massimo Nava, che si distingue per grande volontà e atteggiamento sempre molto positivo e che centra il secondo podio di distretto con 397 apparecchi; Tommaso Santoro, che con i suoi 501 apparecchi conquista la vetta di Monza 2 e centra il 114° posto nella classifica italiana, confermandosi così tra i migliori d'Italia, come sempre è accaduto da quando lavora con noi perché spinto da un'inesauribile voglia di crescere e una grande ambizione: bravo, bravissimo davvero! Il risultato del distretto è stato il frutto della collaborazione anche del direttore territoriale, del capo zona e di Tiziana e Jonathan, che ci hanno supportato e sopportato in tutto e a cui va il ringraziamento mio e di tutta la forza vendita.

Adesso, con la crescita della nostra forza vendita, ci aspetta la trasformazione in realtà di un sogno. Noi ci crediamo, siamo pronti, coesi, animati da un atteggiamento positivo e davvero concentrati perché stiamo arrivando a giocare a Settembre la finale di Champions.



Dalle ZONE



Zona Orione

LODOVICO BRUZZO

«C'eravamo tanto amati ... c'eravamo poi lasciati ... non ricordo come fu». Citando i versi di una vecchia canzone si potrebbe anche iniziare così questo pezzo sulla nostra rivista. Eh sì, perché c'eravamo poi lasciati sotto le brume dicembrine

«Siamo pronti. Il nostro banco di prova, l'esame finale, l'insindacabile, l'inappellabile, il più importante di tutti sarà il nostro grande e unico settembre 2022, che dovrà e sarà un settembre da record.»

con "Orione Revolutions". E oggi, mentre vi scrivo, siamo sotto l'anticipata canicola estiva e la nostra rivoluzione non è ancora finita! Anzi, oggi più di ieri siamo un vero e proprio cantiere aperto dove fervono freneticamente i lavori: un vero e proprio cantiere, con tutto quello che ne consegue, compresi gli "umarells" (lemma che deriva dal bolognese e che indica un pensionato che si aggira, per lo più con le

mani dietro alla schiena, presso i cantieri di lavoro, controllando, facendo domande, dando suggerimenti o criticando le attività che vi si svolgono): perché anche intorno al nostro cantiere ne bazzicano parecchi di umarells.

A un lettore distratto, e non è certamente il vostro caso, potrebbero sembrare tempi lunghi, ma non è così. Intanto non stiamo parlando di una semplice rinfrescata ai locali del nostro building, ma di sostituire delle vere e proprie chiavi di volta, strutture primarie come il capo distretto e, particolare da non sottovalutare, in una zona fra le più forti d'Italia. E scusate se è poco. È un po' come se si facessero dei lavori alla cupola del Brunelleschi ... la modestia è d'obbligo!

Ma bando alle ciance; ritornando a noi, dicevo, sostituire colleghi che sono andati in pensione dopo una onorata carriera o altri che, folgorati sulla via di Damasco, hanno ricevuto la "chiamata" per il collegio cardinalizio, non è certo impresa facile per nessuno. Pensate che a oggi i capi distretto di nuova nomina saranno ben 7 su 8. Il tutto tenendo ben presente che all'interno del nostro building operano più di 200 persone, che tutti i giorni si incontrano, interagiscono, collaborano: in una parola producono, tenendo in piedi la baracca. Noi, comunque, abbiamo bene in mente la nostra deadline, che è il 26 luglio, data del nostro incontro di zona dove, oltre che dichiarare la chiusura dei lavori, finalmente potremo incontrarci, gioire dei nostri successi e meritatamente festeggiare i più

bravi della grande zona Orione. Rimanendo nella metafora edilizia, come ben sapete tutte le grandi opere prima di essere aperte al pubblico necessitano di un severo, attento e rigoroso collaudo che ne certifichi l'idoneità. Bene: noi siamo pronti. Il nostro banco di prova, l'esame finale, l'insindacabile, l'inappellabile, il più importante di tutti (eh sì, perché a noi le cose piacciono se sono difficili, sfidanti) sarà il nostro grande e unico Settembre 2022, che dovrà e sarà un Settembre da record.

La formula è molto semplice:

**{ Nuova Orione
+ 200 magnifiche persone
+ VK7s
= REKORD }**

Prima di salutarvi, voglio citare alcune performance del primo quadrimestre 2022:

Primo distretto, Milano 3, Mirko Pavoni, 2.645 apparecchi
Primo gruppo, Milano 3, Alex Sampirisi, 1.104 apparecchi
Primo agente, distretto Piacenza, Gabry Tarenzi, 336 apparecchi

Questi sono i primi, i nostri punti di riferimento, ma la forza dell'insieme di Orione siete tutti voi, dai più bravi ed esperti, passando per i più conclamati e celebrati, fino all'ultimo promotore vendita junior entrato in squadra: tutti portiamo una goccia che, insieme, crea un'onda inarrestabile!

Infine, last but not least, il Dream Team degli uffici commerciali: grazie di tutto a tutti.

LODI



LUCIO ALVIGGI

Dopo 14 anni da capo gruppo, da gennaio

sono stato chiamato alla guida del distretto in cui ho sempre lavorato, prendendo il testimone da Renato Barbiero, che mi ha seguito lungo tutto il mio percorso lavorativo e a cui faccio gli auguri per il suo nuovo incarico. Avendo lavorato a Lodi per anni, praticamente conosco tutti e mi è stato facile entrare in sintonia con la forza vendita, che mi ha accolto benissimo, supportandomi e aiutandomi, giorno dopo giorno, a prendere sempre più confidenza con il ruolo di capo distretto. Con i miei 3 capi vendita e i 3 agenti major gioco in casa: a partire da Massimo Sagone, che già stava nel distretto, e Luca Allegri, che arriva da quello di Cremona. Entrambi li ho fortemente voluti, perché

Dalle ZONE

persone fidate e professionisti capaci, davvero motivati e gran motivatori. Qualità che ho trovato anche in Carmelo Scianò, arrivato a gennaio dal distretto di Milano. I tre incredibili agenti major, invece, sono tutti partiti dal mio vecchio gruppo: Andrea Feriotto nel 2021, Fabio Nappi e Andrea Beretta da gennaio di quest'anno.

Con tutti e sei ci siamo subito trovati concordi sulla necessità di lavorare sulla crescita dell'organico: così, nei primi quattro mesi dell'anno, con la costante produzione di oltre 100 offerte professionali al mese (è di circa 450 il saldo a fine aprile) abbiamo inserito ben 9 collaboratori, mentre abbiamo incrementato e mantenuto la produzione a livelli ben più che soddisfacenti.

Siamo quindi incamminati nella giusta direzione per costruire il "nuovo" distretto di Lodi (dico "nuovo", soprattutto perché ne sono stati ritoccati i confini) secondo gli obiettivi che ho condiviso con i miei condottieri: inserire tanti collaboratori per chiudere il 2022 con una forza vendita di 50 persone, con 6 gruppi da far crescere tutti insieme, aumentare le medie pro capite di ogni singolo componente del distretto. Lungo questa strada, da maggio ci accompagna un prodotto fantastico, davvero in grado di aiutarci a volare ancora più in alto. In questi

mesi abbiamo preso sempre maggiore confidenza con il VK7S, allenandoci a fondo per presentarlo al meglio e puntando ad aumentare la media delle dimostrazioni.

E ora siamo qui, quasi ai blocchi di partenza del magico Settembre. Un periodo che a Lodi ha da sempre rappresentato una vera e proprio cultura.

Potrei dire che noi il Settembre ce l'abbiamo nel sangue, come stiamo trasmettendo tutti assieme ai nuovi collaboratori.

Perché, da quando ne ho memoria, nelle lunghe settimane del Settembre Folletto noi siamo in trasferta perenne, con l'obiettivo di fare alti numeri: quelli che a me hanno sempre permesso di stare in classifica nazionale con il mio gruppo che sin dal mio primo Settembre ho costantemente portato sopra quota mille. E adesso che mi accingo a vivere il primo Settembre da capo distretto ho un sogno: raggiungere il traguardo dei 2mila. Con la certezza che il mio sogno è già diventato quello di tutta la forza vendita di Lodi, a partire proprio dai miei sei capi gruppo, auguro a tutti un Settembre davvero stellare, con la certezza che l'intero distretto, come sempre, potrà contare sulla forza di due componenti in più: le nostre impiegate Laura

e Silvia. Persone eccezionali, parti integranti della forza vendita, che mi hanno accolto con calore e disponibilità, preparandomi su ogni aspetto del mio nuovo ruolo e che mi seguono e mi supportano giorno dopo giorno.

MILANO 2



**FABIO
MAGENES**

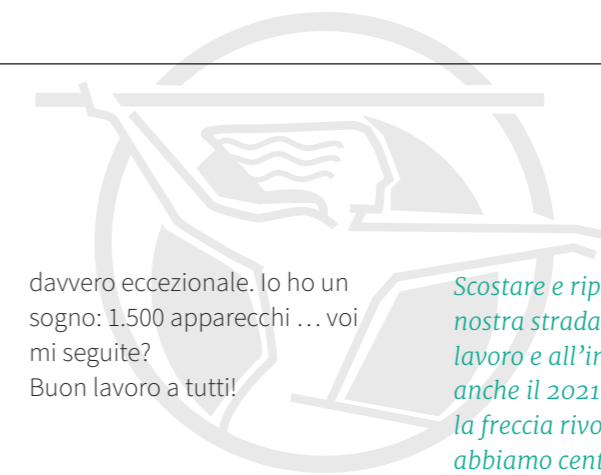
Questo 2022 è partito sotto i migliori

auspici. E non mi riferisco solo ai dati di una produzione che mi sta davvero dando grandi soddisfazioni, ma penso soprattutto alla crescita dei gruppi e dell'organico, che sono il vero obiettivo primario del distretto. Così, a marzo Cristian Salari ha iniziato la sua avventura da agente major, che lo porterà a vivere il Settembre da capo gruppo, e ad aprile Nino Re ha concluso il suo percorso da major e ha portato a tre il numero dei capi gruppo di Milano 2, affiancandosi a Alessandro Persico e Marco Scaringi.

Grazie al costante lavoro sul reclutamento, primariamente proprio dei miei capi vendita, abbiamo davvero tante nuove persone che si stanno inserendo benissimo e che

sono destinate ad affermarsi e a raggiungere importanti traguardi personali e professionali,

penso a Massimo Monopoli, Luca Musto e Cosimo Tassari. Ma anche a Andrea Bruzzo, Valeria Gullo e William Mazzara, che si apprestano a vivere il loro secondo Settembre, guidati e trainati dalla forza del gruppo e certamente ispirati dall'esempio che arriverà dai veterani, come Giuseppe Paci, che quest'anno sarà premiato in classifica nazionale per i 14 brillanti, dagli agenti navigati che ormai sono una vera sicurezza per il distretto, come Roberto Di Paola, e dai tanti che puntano, ancora una volta, a migliorare i propri record personali, come Mara Dalu e Stefania Prescura. Sin dal momento del suo lancio, poi, stiamo tutti viaggiando con la marcia in più che ci è stata data dal VK7s: un prodotto leggero, pratico, moderno, altamente performante, che ha donato davvero tanto entusiasmo a tutta la forza vendita e ci sta trainando verso l'incremento costante dell'attività e della produzione Organico, prodotto nuovo, costante applicazione del metodo, grande motivazione e gran voglia di fare sono gli ingredienti con cui avviciniamo Settembre, durante il quale vogliamo sicuramente portare l'organico in trasferta perché siamo alla ricerca di un risultato



davvero eccezionale. Io ho un sogno: 1.500 apparecchi ... voi mi seguite? Buon lavoro a tutti!

MILANO 3



**MIRKO
PAVONI**

Se chiudo gli occhi e mi rivedo quattro

anni fa, quando siamo partiti in 16 nell'avventura del nuovo distretto, e poi considero i due anni segnati da una pandemia che ha creato grande scompiglio, addensando sull'orizzonte nuvoloni scuri che solo verso la metà di quest'anno sono stati bucati da spiragli di luce, e poi oggi riapro gli occhi e vedo la forza vendita di Milano 3 che conta oltre 50 collaboratori... quasi non ci credo. Invece la realtà è proprio questa, con tutto il gruppo del distretto che è cresciuto forte e coeso, tanto in termini quantitativi quanto qualitativi, ulteriormente rafforzato dall'aver attraversato un periodo oggettivamente difficile, in cui tutti abbiamo imparato a riorganizzarci giorno dopo giorno, migliorandoci continuamente e diventando più sicuri di noi stessi.

A dimostrarlo ci sono i risultati conseguiti anno dopo anno.

Scostare e ripetersi: è questa la nostra strada. Così, grazie al lavoro e all'impegno di tutti, anche il 2021 si è chiuso con la freccia rivolta verso l'alto e abbiamo centrato sia il terzo posto nella classifica italiana scostamento, sia il 15° in quella assoluta dei distretti.

Grazie, grazie davvero a ogni singola persona di Milano 3, nelle cui fila militano alcuni tra i venditori primi d'Italia: Teresa Lacentra, Niccolò Carminio e il "top Italia" Emanuele Nigro, grande protagonista di tante battaglie e che è sempre ai vertici delle classifiche. Oltre a loro potrei menzionare molte altre persone, ma l'elenco sarebbe lunghissimo, per cui mi limito a sottolineare come siano davvero tanti coloro che stanno esprimendo il loro potenziale già nei primi mesi del 2022, distinguendosi non solo a livello di zona ma in tutta Italia. E per tante persone che stanno segnando ottime performance, ce ne sono altrettante che stanno crescendo molto bene, mentre tutti assieme remiamo nella stessa direzione. A condurre le donne e gli uomini del distretto ci sono i miei capi vendita, quest'anno arrivati a cinque. Alex Sampirisi, 7° capo vendita d'Italia nella classifica 2021, che ha centrato questo grandissimo risultato grazie a un continuo trend positivo mantenuto negli anni; Massimiliano Giovenco,

Dalle ZONE

che nel suo primo vero anno si è messo in luce e in questo 2022 punta a fare grandi risultati; Alessandro Martinelli, guidato da grande e positiva ambizione, che sta cominciando a ripetere nel tempo ottimi risultati che sicuramente lo porterà con le sue persone a mettersi in luce; Giovanni Crispino, una nuova nomina del 2021, che sta crescendo giorno dopo giorno con voglia e entusiasmo; Francesco Deodato, il “passista” del distretto, che piano piano, passo dopo passo, si avvicina con costanza ai propri obiettivi. Complessivamente questo nuovo anno è partito nel modo giusto e nel solo mese di maggio abbiamo superato la “barriera” dei mille apparecchi, sicuramente anche grazie alla grande carica emotiva e alla forte spinta che ci ha dato il lancio del nuovo VK7s, accolto con entusiasmo dai clienti. Mentre scrivo, registro ulteriori salti quotidiani di crescita e di vendite, che ci stanno portando oltre le più rosee aspettative e gettano le basi per creare un Settembre di successo, in cui le tante persone che stanno crescendo sono certo che faranno più che bene. Poi continueremo a cavalcare l'onda, per arrivare a chiudere un anno straordinario, lavorando soprattutto sull'organico, sulla crescita individuale e sullo

schiodersi di nuovi ruoli e nuove avventure professionali per i molti che vi ambiscono. Buon Settembre a tutti!

MILANO 4



**GRAZIANO
CABRINI**

Con la buona volontà che stanno dimostrando i miei tre capi vendita, la grande voglia di fare delle donne e degli uomini del distretto e il nuovo VK7s che ha acceso l'entusiasmo in tutta la mia forza vendita, sono certo che vivremo da protagonisti il Settembre che è ormai alle porte, facendo meglio dello scorso anno, quando con grande soddisfazione di tutti abbiamo superato di slancio l'obiettivo che ci era stato dato dal capo zona.

Le settimane che hanno seguito il lancio del nuovo senza fili ci hanno permesso di testare la reazione delle tante famiglie a cui l'abbiamo proposto e di scaldare al punto giusto i motori della nostra forza vendita, che ora si ritrova davvero pronta ai blocchi di partenza. A guidarla e spronarla ci sono i miei tre capi gruppo: Dario De Boni, che è entrato con entusiasmo nella mia squadra nella prima parte di quest'anno, la brava e motivata

veterana Antonella Pinna e Paola Maradini, che proprio nel gruppo della Pinna è cresciuta come agente major e che da aprile ha iniziato alla grande il suo percorso da capo vendita. Dopo poco più di un anno alla guida di Milano 4, traccio un bilancio ben più che positivo in quanto a produzione, motivazione e voglia di fare, e a tutti ora ho dato come contestuale e primario obiettivo quello dell'offerta professionale: un fondamentale su cui dobbiamo assolutamente crescere e fare meglio, perché l'ambizione di rinverdire i fasti del passato di questo distretto, di cui ho già detto in un precedente articolo, si trasforma in realtà solo attraverso il rafforzamento dell'organico. Anche per il raggiungimento di questo obiettivo sono certo che il nuovo VK7s ci darà una mano, perché ci permette di offrire alle persone la possibilità di lavorare con un prodotto ancora più moderno, competitivo e in grado di dare migliori risposte alle esigenze delle famiglie di oggi. Nel ringraziare il capo zona per il sostegno e gli amministrativi di Orione per il quotidiano lavoro, auguro ad ogni singolo componente del distretto di Milano 4 di poter realizzare i propri sogni, migliorando nel periodo magico che sta per iniziare tanto la produzione di apparecchi quanto dell'offerta professionale.

PIACENZA



**GIUSEPPE
TOSETTI**

Qualità della vendita, incremento

della produzione e necessità di fare ancor di più e meglio nel reclutamento. In estrema sintesi potrei riassumere così il percorso del distretto nella prima parte del 2022, in cui ci siamo avvicinati alla media delle due dimostrazioni pro-capite e abbiamo portato a 2,5 la media della trasformazione di dimostrazioni in vendita: dato, quest'ultimo, addirittura migliorativo di quello nazionale. Nel primo quadrimestre abbiamo anche centrato l'obiettivo che avevamo a budget per i gruppi, che sono saliti a sei. Con gli “storici” Edoardo Borsotti, Andrea Quadrelli e Piergiuseppe Tagliaferri, infatti, abbiamo accolto il gruppo di Giuseppe Corasaniti, che prima operava nel distretto di Cremona, e quello di Antonello La Spina, giunto dal distretto di Lodi. In una Piacenza che già si distingueva per l'alta qualità, entrambi, assieme all'esperienza, ne hanno portato dell'altra. Riprova ne sia il fatto che proprio da quello di La Spina ha preso il via il sesto gruppo, con la nomina di Giovanni Miotto ad

agente major.

E ora che i tutor per formare e far crescere i nuovi promotori vendita junior ci sono tutti, è proprio il momento di mettere cuore, forza e passione nell'attività di reclutamento, per inserire nuovi collaboratori nel distretto, la cui forza vendita a fine aprile era a quota 30. Ma contavo proprio di averne almeno 3 in più. Così nella parte centrale dell'anno ci stiamo impegnando a fondo per far crescere l'organico, sfruttando anche l'onda positiva delle novità che sono arrivate.

A partire dal “seven”, il nostro splendido VK7s, che dopo due anni d'inferno dal punto di vista degli eventi abbiamo meravigliosamente accolto alla presentazione di Roma: un momento fantastico, che ci ha lasciato davvero più che soddisfatti e di cui abbiamo apprezzato la possibilità di coinvolgere tutta la forza vendita. Così anche l'ultimo promotore entrato nelle nostre fila a marzo ha potuto vivere questo importante evento di motivazione, toccando con mano la potenza della nostra azienda, che una volta di più ha dato lustro all'orgoglio di chi ci lavora da anni, risvegliando stimoli e motivazioni, che sono la benzina quotidiana del nostro lavoro. Anche la settimana dell'addestramento è stata

davvero fantastica. Certo, far girare sei gruppi in una sola settimana è stato impegnativo ma, al contempo indimenticabile e stimolante. In più è stata l'occasione per rimettere ordine alle fasi della dimostrazione e al metodo di lavoro: passaggi importanti per ottenere una dimostrazione davvero efficace.

In particolare, è stato molto bello vedere brillare gli occhi a tutti i collaboratori quando abbiamo consegnato loro il campionario e hanno potuto prendere confidenza con il loro nuovo apparecchio.

Un ringraziamento particolare all'azienda va fatto anche per lo sforzo messo in campo con la bella pubblicità televisiva e davvero emozionante è stato vederla durante la finale della Coppa Italia tra Juventus e Inter. Pubblicità e prodotto sono due vantaggi indiscutibili per la nostra attività di porta a porta e ora spetta a noi armarci al meglio per raggiungere risultati eccezionali. Quindi reclutamento, perché più siamo e più vendiamo. Con questi presupposti avviciniamo il magico Settembre, certamente allenati nella fluidità delle dimostrazioni e con un organico più importante, così da celebrare con un brillante risultato il cambio epocale del VK7s.

Dalle ZONE



Zona Orsa

ALESSANDRO MAZZA

Siamo arrivati alle porte di giugno mentre vi scrivo. Abbiamo iniziato l'anno 2022 che ci ha visti nel primo trimestre in leggero ritardo sul budget soprattutto per lo spostamento del lancio del

«Chiaro che la differenza la fanno le persone e i processi; persone che quotidianamente portano un sorriso in casa dei clienti, persone motivate.»

nuovo prodotto; già oggi, 23 maggio, abbiamo recuperato e ci troviamo sopra il budget in progressivo. La strategia di quest'anno è focalizzata soprattutto su tre elementi fondamentali. Il primo è la qualità (a 360°), non solo come possiamo intendere noi della vendita in riferimento alla qualità delle vendite, ma anche qualità nel clima del lavoro, migliorando sempre di più ciò che già di buono abbiamo: qualità negli

indici di attività e in primis la presenza. Secondo, accorciare fortemente i tempi che passano dalla generazione di un'offerta professionale al momento dell'inserimento in azienda. Terzo, grande attenzione ai collaboratori inseriti nel processo di formazione e addestramento soprattutto nelle fasi iniziali.

Come dico da buon appassionato di F1, "la partenza è il 50% del successo della gara"... Sulla base di questi tre elementi pensiamo di incrementare l'organico, tallone di Achille in questi mesi; ma abbiamo in programma lo sviluppo di nuovi quattro gruppi nell'anno, pilastri fondamentali per lo sviluppo dell'organico.

Nella mia visione a medio termine rientra anche lo sviluppo di nuovi distretti, visto i grandi spazi di territorio non serviti a dovere per mancanza di capillarità. A conferma di ciò, abbiamo in budget il nuovo ufficio a Palermo che predispongo per la nomina di nuovi capi distretto.

Quando leggerete queste mie righe saremo alle porte di Settembre, mese per noi "vitale", nel quale con il nostro super VK7s, che già dalle prime settimane ci sta dando grandi soddisfazioni, auspichiamo di realizzare un record. Chiaro che la differenza la fanno le persone e i processi; persone che quotidianamente portano un sorriso in casa dei clienti, persone motivate: parlo dei capi vendita che con il loro esempio sono il faro dei nostri venditori, fulcro essenziale del nostro successo, ai quali arrivi la mia grande gratitudine per il lavoro già svolto nei primi mesi dell'anno. Un ringraziamento particolare va ai miei collaboratori diretti, i capi distretto, con i quali quotidianamente interagiamo per pianificare obiettivi e strategie atte al miglioramento delle nostre persone in primis, per arrivare ai fatturati e non viceversa.

Chiudo nel ringraziare chi tutti i giorni, dietro una scrivania, fa in modo che il nostro lavoro prosegua senza intoppi, con dedizione e professionalità.

CAGLIARI 2



GIANLUCA ORTELLI

Il distretto di Cagliari 2 è in una fase

positiva, sia grazie ad alcuni fattori esterni – il Covid che preoccupa un po' meno e soprattutto l'uscita del nostro VK7s – sia grazie alla serietà e professionalità della forza vendita, seguita dai capi vendita, che è pronta a riprendersi in mano l'attività che mancava ormai da più di due anni.

Il distretto vanta inoltre una buona percentuale di collaboratrici al femminile, che sempre di più si stanno interfacciando alla nostra professione. Siamo quindi sicuri che nel 2022 Cagliari 2 raggiungerà il suo obiettivo in produzione e in organico.

Approfitto di queste pagine per elogiare gli agenti che si sono distinti nel 2021: Michele Piras, Sonia Melis, Valerio Muscas, Stefano Cuccu, Efsio Pintus e il capo vendita Marco Silanos. Ragazzi, siamo pronti per il Settembre con lo splendido VK7s!

Un saluto a tutta la forza

vendita, all'amministrazione, alla direzione e al nostro capo zona Alessandro Mazza.

NUORO



ALVISIO MICHELE VIOLE

Facendo un primo

bilancio di metà anno, si nota un miglioramento di tutti gli indici, dal processo di attività, passando per l'organico, per finire con il fatturato.

Questo miglioramento è la prova di quanto il distretto di Nuoro sia capace di cavalcare il cambiamento, che non è inteso solo come l'utilizzo di nuove tecnologie o di nuovi prodotti, ma soprattutto come ricerca del benessere del collaboratore, cercando quel delicato equilibrio tra lavoro e spazio personale.

Questo si è reso possibile solo grazie alla grande collaborazione che vede capi vendita, capi distretto e capo zona condividere gli stessi obiettivi.

Certo che verranno centrati anche gli obiettivi fissati a

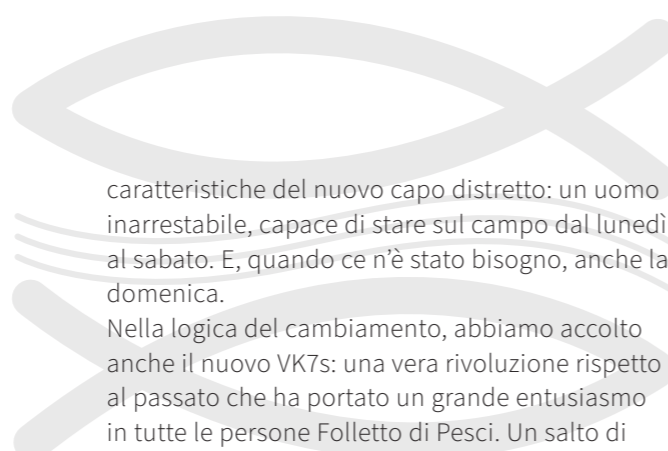
inizio anno, colgo l'occasione per ringraziare Vorwerk per il fantastico evento di Londra che ha visto premiati sia me, sia il capo vendita Sorbara. Ma le soddisfazioni non mancano, visto che il 31 maggio sempre Sorbara e il capo vendita Zoroddu hanno partecipato al Club 50 Vip Challenge; e considerando che di cavalli di razza si parla, una menzione anche per Mauro Inzaina, onnipresente nelle vette della classifica nazionale.

Quando mi leggerete saremo alle porte del primo Settembre del VK7s, che tanta energia ed entusiasmo ha generato: pertanto, non ci resterà che fare il massimo per superare il risultato del Settembre 2021!

Un ultimo ringraziamento, molto sentito, voglio dedicarlo infine a tutto il team della Folletto Academy, perché quando gli agenti rientrano in zona sono veramente sempre tutti carichi come delle molle e grati per questa esperienza, che diventa un anello fondamentale per la crescita dei collaboratori. Grazie a tutti e buon Settembre!



Dalle ZONE



Zona Pesci

ALESSIO MARCHESANI

Il cambiamento è un'occasione importante. Possiamo subirlo, ma possiamo anche cavalcarlo, facendo nostre tutte le opportunità che porta con sé. La zona Pesci sta vivendo un importante cambiamento, dove le novità rappresentano quello stimolo in più a non stare fermi, continuare a crescere senza aver paura di guardare in alto.

«Pesci ha degli obiettivi ben chiari davanti a sé: rafforzare il metodo e investire sull'offerta professionale.»

Così è stato per il capo distretto Alessandro Noto che a febbraio ha accettato la sfida: ha lasciato Ancona e si è messo alla guida di San Benedetto con i quattro capi gruppo Niki Rosini, Valeriano Petetti, Alfonso Bruni e Giorgio Binni. A tutti un grande in bocca al lupo, nella consapevolezza che l'esperienza diventa fondamentale quando si tratta di rimettersi in gioco. E nella certezza che i risultati non mancheranno da questo nuovo assetto. Questo spostamento però ha portato un cambio di vertice per il distretto di Ancona. Questa volta ad accettare la sfida è stato Giuseppe Scopece che è diventato il nuovo capo distretto della Zona. Parlo di una persona che si è distinta nel suo percorso lavorativo, da agente prima e da capo gruppo poi. Offerta professionale, qualità dell'ordine, relazione con i clienti e tenacia sono le principali

caratteristiche del nuovo capo distretto: un uomo inarrestabile, capace di stare sul campo dal lunedì al sabato. E, quando ce n'è stato bisogno, anche la domenica.

Nella logica del cambiamento, abbiamo accolto anche il nuovo VK7s: una vera rivoluzione rispetto al passato che ha portato un grande entusiasmo in tutte le persone Folletto di Pesci. Un salto di mentalità, ma soprattutto un prodotto sfidante attorno al quale è stato fatto un grande lavoro di formazione con capi distretto, capi gruppo e agenti.

Il cambiamento richiede fatica: per questo ringrazio non solamente tutta la Zona, ma in particolare le persone degli uffici che con l'arrivo del VK7s hanno dovuto fare un gran lavoro a livello di rinnovo del magazzino, consegna delle nuove valigie e degli apparecchi. Grazie, il vostro contributo quotidiano è fondamentale per la nostra attività.

Nella direzione del cambiamento è anche quanto avvenuto nel distretto de L'Aquila. Saluto l'ormai ex capo distretto Vincenzo Canofari, più che un grande collaboratore, un amico con cui ho avuto la possibilità di lavorare 20 anni insieme. E insieme abbiamo condiviso molto, partendo dalla vecchia zona Pesci per arrivare a Lynx e tornare in una nuova Pesci. Una persona vera, sincera e capace che, anche in pensione, so che non si fermerà mai. Come non si ferma il distretto de L'Aquila dove ci sono tre capi gruppo validi, Patrizio Giurastante, Renata Buffone e Salvatore D'Onofrio, che possono dare molto e far crescere il distretto.

Pesci ha degli obiettivi ben chiari davanti a sé: rafforzare il metodo e investire sull'offerta professionale. Sono due capisaldi della nostra attività, ma due elementi che ci potranno vedere a luglio con un assetto importante fatto di cinque distretti e 160 persone in organico per fare il terzo Settembre da record. Questo sarà solamente il trampolino che ci porterà a chiudere il 2022 con risultati positivi e tante soddisfazioni.

ANCONA



GIUSEPPE SCOPECE

L'accoglienza, la condivisione e la grande

forza di squadra sono le caratteristiche di Ancona, distretto che mi è stato affidato nel febbraio scorso. L'ambiente positivo che ho trovato e la collaborazione fin da subito dimostrata dai tre capi gruppo, Fabio Medici, Ivano Pezzoli e Baki Zema, sono stati il più bel segnale per chi, come me, arriva da 13 anni di Azienda e pone al centro di tutto l'azione. Stare vicini, condividere esperienze e non sentirsi mai soli sono valori nei quali credo profondamente e che rappresentano la forza di un distretto, del nostro distretto. Sono gli stessi valori che hanno portato Ancona ad affrontare il 2022 con grande convinzione e ad affacciarsi ai vertici della Zona con un lavoro costante fatto di metodo, dialogo e ascolto. Grazie a tutte le persone Folletto per la bella accoglienza e questa importante partenza. Sappiamo la fatica e l'impegno che il Settembre richiede. Sappiamo anche l'importanza che questo periodo riveste per l'Azienda e per tutti noi. È bene quindi prepararlo con attenzione operando sul fronte dell'offerta professionale in modo instancabile perché è

solamente con l'organico che potremo vedere crescere il nostro distretto e puntare a sviluppare un nuovo gruppo entro la fine dell'anno. A darci man forte in tutto questo c'è il nostro VK7s, il nuovo prodotto che ciascuno ha imparato a conoscere e che sta già dando risultati positivi. Indubbiamente è stato un cambiamento, ma un cambiamento positivo che abbiamo saputo fare nostro sotto ogni aspetto.

Con la giusta motivazione e con un prodotto così fantastico, il Settembre potrà diventare veramente grande. Io starò al fianco di ciascun agente e ciascun capo gruppo, per condividere la fatica della vita da campanello e per proseguire in quel percorso di conoscenza reciproca che è fondamentale se si vuole andare lontano.

E il distretto di Ancona vuole andare lontano. Buon Settembre a tutti.

CHIETI



STEFANO PALLADINETTI

“Non c'è due senza tre” dice un antico adagio della tradizione italiana. E quello che stiamo



Il capo distretto Stefano Palladinetti con i capi vendita Raffaele Bruno, Fausto Conti, Toni Pellegrini e Gianluca Di Girolamo.

per affrontare è il mio terzo Settembre alla guida del distretto di Chieti. Dato che, sia nel 2020 sia nel 2021, abbiamo registrato una crescita nelle due “discipline” basilari, ovvero l'organico e la produzione, il 2022 ha già un obiettivo chiaro e ben delineato: andare ancora oltre perché i record sono fatti per essere battuti. Nonostante un inizio d'anno con qualche difficoltà, Chieti ha dimostrato una buona capacità di riscatto: abbiamo saputo recuperare il terreno perso dimostrando un grande orgoglio e attaccamento alla “maglia” del distretto. Questo, anche grazie al supporto e all'entusiasmo che ci è arrivato dal nuovo VK7s: un prodotto fantastico che definisco “la ciliegina sulla torta” su quello che era già un ottimo sistema di pulizia. Ora, il Settembre che si sta avvicinando è il nostro banco di prova. Lo è stato negli anni

Dalle ZONE

passati e lo sarà ancora di più in un futuro prossimo che vedrà sempre più persone avvicinarsi al “mitico” risultato a tre cifre.

Non ho dubbi sul fatto che andremo a confermare il trend del distretto; un distretto giovane e da sempre competitivo, sia nella Zona sia a livello nazionale. Un distretto che mi piace descrivere come un cantiere sempre aperto, con grandi possibilità e potenzialità di sviluppo.

Gli spazi non mancano, spetta solamente a noi fare in modo che diventino nostri. Con il supporto, la concreta e sempre viva disponibilità dei miei quattro capi gruppo, Raffaele Bruno, Fausto Conti, Toni Pellegrini e Gianluca Di Girolamo, saremo ancora protagonisti del prossimo Settembre. Sguainiamo tutte le nostre potenzialità e mettiamoci al lavoro senza paura. Buon Settembre a tutti. Ad maiora.

L'AQUILA



VINCENZO CANOFARI

Sono passati quasi 43 anni da quando

ho “messo piede” nella nostra fantastica Azienda. Era il Settembre del 1979 e ora, che siamo alle soglie del Settembre 2022, è da poche settimane che sono in pensione.

Sono entrato in Folletto in pantaloncini corti e ne sono uscito con i capelli bianchi e qualche lacrima. Perché so di avere dato tanto, ma so anche di ricevuto quanto dato con gli interessi. Folletto è così.

È una grande famiglia che ti accoglie tra le sue braccia e di dà tutte le opportunità di cui hai bisogno, ti insegna molto e non ti lascia mai solo. Un pezzetto del mio cuore resterà sempre in Azienda.

In 43 anni ho fatto il mio cammino, sono cresciuto professionalmente, ma anche e soprattutto sotto il profilo personale: ho imparato a non mollare mai e a credere in quello che si fa, ho avuto gli elementi per allargare la mia mente e il mio pensiero e non ho mai avuto un senso di precarietà. I dubbi e le incertezze con cui ho iniziato sono subito evaporati all'interno di un cammino che consiglio

vivamente a tutti. Ringrazio l'Azienda per tutto questo; ringrazio tutte le persone con cui ho avuto l'onore di collaborare e tutti coloro che ho incontrato: spesso è bastato poco per apprendere cose nuove, condividere valori e crescere nell'esperienza. Un saluto al capo zona Alessio Marchesani e al personale dell'ufficio: Serena D'Angeli, Ilaria Amatucci, Luca Salvidi e Rossana Iovine. Lascio il distretto de L'Aquila con la speranza che chi verrà dopo di me saprà fare meglio. Saluto i miei tre, ormai ex, capi vendita Renata Buffone, Salvatore D'Onofrio e Patrizio Giurastante con l'augurio di poterli vedere crescere, nei risultati e nelle soddisfazioni personali. E con l'auspicio che nel prossimo Settembre possano battere il record di distretto. Conosciamo bene l'importanza di questo mese e delle occasioni che offre. È il momento di prenderselo e per farlo occorre lavorare molto sull'organico che, sappiamo tutti, è la leva necessaria quanto indispensabile per poter crescere sotto ogni aspetto. Auguro a tutti che il Settembre sia il primo mattoncino che il distretto mette per iniziare un percorso di crescita e di sviluppo. La speranza è che gli allievi sappiano superare il maestro: questa è la miglior garanzia del buon lavoro fatto e sarà per me un grande motivo di orgoglio. Grazie ancora a tutti e buon Settembre.

SAN BENEDETTO



ALESSANDRO NOTO

Siamo arrivati al periodo più importante

dell'anno nel quale investiamo il meglio di noi stessi per un grande risultato. Nel momento in cui scrivo, ci troviamo all'inizio di giugno e c'è, per coloro che lo hanno vinto, dopo una pausa forzata dal Covid, la voglia di riassaporare quei momenti di allegria e relax con il viaggio Stargate. Nonostante questo, il distretto sta ponendo le basi per costruire un grande mese di Settembre, partendo soprattutto dal lavoro di insieme che vogliamo concretizzare per quanto riguarda l'aumento di organico. Nei primi cinque mesi vissuti in questo distretto, ho conosciuto quattro capi vendita fantastici, diversi tra loro ma tutti uniti nella voglia di fare bene e di voler appartenere a un distretto di qualità. Li voglio citare e ringraziare personalmente: Niki Rosini, Alfonso Bruni, Giorgio Binni e Valeriano Petetti. Ho conosciuto anche persone di valore quali gli agenti e i promotori di San Benedetto; persone che da subito mi hanno dimostrato di avere tanta voglia di crescere e di migliorarsi e ai quali darò sicuramente tutto ciò che è nelle mie possibilità e competenze per esaudire ogni loro richiesta.

A tutti voi un semplice grazie di cuore. Il mio obiettivo è e sarà quello di formare una grande squadra, un grande distretto. Le basi ci sono, bisogna solo crederci e dare ad altre persone la stessa opportunità di lavoro che abbiamo avuto noi: ovvero, quella poter far parte di una grande Azienda.

Ora andiamo a prenderci le soddisfazioni che meritiamo e che sicuramente avremo. Vi abbraccio tutti.

TERAMO



LUIGI PICCIAFUOCO

Quando ci sono radici solide l'albero può

crescere forte e rigoglioso. Se l'anno scorso abbiamo posto le basi, questo 2022 ci vede in sviluppo e in crescita. Non è solamente la nuova sfida da agente major che Simone D'Angelo ha accettato a inizio luglio, facendo così i primi passi per la creazione di un nuovo gruppo – a lui un grande in bocca al lupo –, ma anche la conferma che ci arriva dall'organico grazie al lavoro fatto da tutti i capi gruppo, agenti e promotori: i 50 agenti rappresentano un buon punto di partenza per fare del Settembre un periodo di grande successo per il nostro distretto.

A darci man forte c'è la grande novità della nostra Azienda: il VK7s non è solamente il nuovo prodotto, ma è quella marcia in più che ci permetterà di fare il salto di qualità. Come tutti abbiamo potuto constatare nell'evento di lancio, nella formazione e delle dimostrazioni, è un prodotto capace di fare la differenza per noi e per i nostri clienti. Settembre per Teramo significa record. È un obiettivo che ci siamo posti consapevoli dell'impegno richiesto e soprattutto coscienti delle nostre potenzialità. Se il distretto ha intrapreso un importante percorso di crescita e sviluppo, è a Settembre che deve mettere in campo tutte le sue capacità, riconfermando quelle qualità nell'offerta professionale e nella produzione che rappresentano le solide basi poste nell'ultimo anno.

Settembre, lo sappiamo bene, è fatto di metodo, fatica e impegno. Ma è fatto anche di noi, delle persone Folletto che quotidianamente si confrontano con il mercato e ci mettono del “proprio” per avere una marcia in più. Il lavoro non è solamente determinazione e competenza, è anche carattere.

A tutti auguro un grande Settembre.



Dalle ZONE



Zona Phoenix

ANDREA PISANA

Sono due i grandi obiettivi dell'anno: incrementare l'organico e aumentare la qualità dei venditori, con

«Ecco perché vi partecipa l'intera forza vendita, che ha ben chiaro che se riusciamo a aumentare la qualità delle dimostrazioni si vende di più.»

particolare riguardo alle singole medie pro capite delle dimostrazioni. Per centrarli stiamo lavorando molto con la formazione in aula tenuta dai capi distretto, ben consapevoli che per centrare la crescita organico si deve sia mantenere alto il numero delle offerte professionali sia essere particolarmente attenti al mantenimento delle persone. Per questo investiamo tanto sui nuovi entrati, con corsi di addestramento di 6 giornate nei primi tre, quattro mesi di attività, con cui cerchiamo di dare loro gli strumenti migliori e gli anticorpi giusti per affrontare il mercato di oggi e avviarsi alla carriera di agente Folletto. Tra l'altro, questi corsi sono decisamente utili anche per incrementare l'attività, perché con la formazione fortifichiamo tutti i nostri collaboratori, così da essere più competenti e arrivare sul campo preparati al meglio per affrontare e superare le obiezioni dei clienti. Ecco

perché vi partecipa l'intera forza vendita, che ha ben chiaro che se riusciamo a aumentare la qualità delle dimostrazioni si vende di più. Da marzo, in particolare, ci siamo preparati al meglio per l'arrivo del nuovo VK7s. Come zona siamo orgogliosi e felicissimi di poter dimostrare un sistema così innovativo, al passo coi tempi, con delle caratteristiche che ne fanno, tra i prodotti a batteria, il migliore sul mercato. Ma, e lo sappiamo bene, la sua altissima qualità da sola non basta: i risultati che stiamo facendo arrivano dal metodo di lavoro che mettiamo in campo e dalla quantità di quelli che io chiamo i "parlati" quotidiani. Cioè i contatti reali che si riescono a fare nella giornata di lavoro. Il VK7s, infatti, ci dona un grande vantaggio solo se applichiamo con costanza il nostro metodo di lavoro, che ha la sua vera forza nella quantità di lavoro: campanelli suonati e, di conseguenza, contatti sviluppati e incontri in cui parlare, spiegare, illustrare e infine dimostrare al cliente. Il prodotto è importantissimo, ma sono determinanti il metodo e la quantità di lavoro messa in campo, perché senza la quantità non si arriva alla qualità del risultato. Mentre scrivo, mancano solo tre settimane al viaggio che ci siamo conquistati nel Settembre 2021. Il mio primo viaggio con la zona Phoenix, che guido dall'anno di una pandemia che per troppo tempo ci ha impedito di vivere questi importanti e coinvolgenti momenti assieme.



Il capo zona di Phoenix con i suoi 4 capi distretto.

Quest'anno sono 80 i partecipanti, tra famiglie e bambini, con cui voleremo in Sardegna a Villasimius, per divertirvi, condividere emozioni rilassanti e tonificanti. Una pausa importante e meritata, che sono contento e orgoglioso di condividere con così tante persone. Ma quando saremo tornati, cioè quando mi leggerete, avremo un solo e unico grande obiettivo: il nostro magico mese di Settembre, a cui ci staremo preparando mentalmente. Perché ogni successo comincia dalla testa, pianificando, organizzando, preparando i dettagli, memorizzando gli obiettivi quotidiani da raggiungere per centrare l'obiettivo. Una preparazione che riusciremo a fare al meglio, ricaricati di energia e di volontà proprio dal nostro strameritato viaggio di zona, così da arrivare super concentrati, tonici e motivati alla partenza del Settembre. Un caloroso ringraziamento per la costante disponibilità e il perfetto gioco di squadra che mettiamo in campo con i miei quattro capi distretto, Carlo Cosenza, Saverio Francavilla, Marco Mascolo e Marco Vitagliani, sempre estremamente collaborativi e concentrati a portare avanti le azioni e le strategie che abbiamo condiviso; un saluto al direttore territoriale Vittorio Milici per la collaborazione che non manca mai e il lavoro che assieme svolgiamo; e un grazie per il supporto che ogni giorno ci danno le nostre impiegate: Simona, Laura e Grazia, a cui si è di recente aggiunta Beatrice, che si sta dimostrando in gamba e a cui va il benvenuto di tutta la zona.

BIELLA



MARCO VITAGLIANI

Il nostro 2022 si è aperto con un crescendo

di risultati e di straordinarie occasioni che hanno portato in alto la motivazione di tutta la forza vendita. A partire dalla festa di distretto di lunedì 4 aprile, durante la quale sono stati premiati gli eccellenti risultati del 2021 e in cui ho avuto l'occasione e il piacere di ringraziare ogni donna e ogni uomo di Biella per la faticosa e costante collaborazione al nostro percorso professionale, che negli ultimi due anni ci ha visto in continua crescita sia nell'incremento del numero delle offerte professionali sia nel processo d'attività. Come naturale conseguenza di questo impegno, da due anni di fila entriamo nelle classifiche nazionali di scostamento e di assoluto e, soprattutto, abbiamo migliorato la media pro capite di produzione per agente: un dato che da sempre mi sta molto a cuore. L'altra occasione che ha ulteriormente spinto verso l'alto la motivazione e la voglia di fare è stata il lancio del VK7s: un prodotto eccezionale, che ha dato ad ogni singolo collaboratore del distretto una marcia in più per il raggiungimento della propria realizzazione professionale e un'ulteriore motivazione per migliorare con tenacia



Il distretto di Biella.

e convinzione il numero di dimostrazioni sul campo.

Darsi un obiettivo e lavorare con perseveranza per raggiungerlo, superando difficoltà e imprevisti, è ciò che fa la differenza. Siamo, quindi, incamminati sulla giusta strada per vivere da veri protagonisti anche questo 2022.

E in questo progetto sono affiancato dai miei cinque condottieri, i miei fantastici capi vendita, ai quali si è recentemente aggiunta Romina Carta, a cui riservo un grande «in bocca al lupo» per il suo percorso da agente major. In particolare, due gruppi si sono distinti nel primo quadrimestre: quello di Francesco Quinto, che a fine aprile era il 48° gruppo a livello Italia, e quello di Calogero Trudettino, che primeggia nel distretto e nella zona per l'offerta professionale, la media di dimostrazioni e la realizzazione di apparecchi, e che è già al 17°

Vincitori STARGATE.



posto nella classifica italiana gruppi. Complimenti Gino, stai davvero facendo un gran lavoro e ti auguro di chiudere l'anno tra i migliori di tutta Italia. Venendo alle performance dei singoli, menzioni speciali per chi, nei primi quattro mesi di quest'anno, ha tenuto una media alta e costante. A partire dai cinque che hanno superato i 30 apparecchi mensili: Giuseppe Mammoliti (120), Alex Vescio (120), Ayoub Lafnouch (126), Danilo Sapone (132) e Mattia Candura (145). Per arrivare ai quattro che hanno alzato l'asticella del mese sopra quota 40: Enrico Croce (158), Romina Carta (159), Christian Masciavé (178) e Filippo Ronzani (187). Filippo, inoltre, che nel 2021 ha centrato il 3° posto d'Italia per l'offerta professionale, in questo fondamentale sta dimostrando una continuità incredibile, tanto che nel primo trimestre dell'anno è il primo agente d'Italia per l'offerta professionale e a fine aprile era già arrivato a quota 60. Continua



I migliori del distretto OP anno 2021, da sinistra: Romina Carta, Ayoub Lafnouch, Marco Vitagliani, Filippo Ronzani.

così, la strada è quella giusta e il futuro non potrà che portarti delle grandissime soddisfazioni! Ogni giorno che ci ha portato a oggi è stato una preparazione continua in vista del nostro grande Settembre, che è il vero ago della bilancia per vivere un altro anno di grande classifica nazionale. I nostri motori sono ormai scaldati a puntino e ogni singolo componente del distretto è pronto a ricercare il suo miglior risultato di sempre. Perché qui a Biella perseguiamo il miglioramento continuo, puntando anno dopo anno a nuovi record, con la convinzione che questa mentalità è parte integrante della natura del nostro lavoro. Ringrazio tutte le famiglie dei componenti del distretto, supporto fondamentale per la realizzazione dei nostri obiettivi, e certo del sostegno delle sempre disponibili Simona e Laura e della vicinanza dell'instancabile capo zona Andrea Pisana, auguro a tutti un Settembre ricco di successi.

Gruppo Trudettino.



IVREA



SAVERIO FRANCAVILLA

Dopo aver chiuso un 2021 decisamente positivo, abbiamo aperto alla grande il nuovo anno e archiviato il primo quadrimestre 2022 con 244 apparecchi e 47 nominativi in più rispetto allo stesso periodo di un anno fa. Considerato, poi, che abbiamo anche migliorato l'attività nelle dimostrazioni, avvicinandoci al nostro obiettivo di 1,5 dimostrazioni al giorno, posso proprio dire che fino a qui sta andando davvero bene. Ciliegina sulla torta, l'avvio di un nuovo agente major: Denisia Macaluso, che ha iniziato suo percorso in aprile, e a cui faccio un grande "in bocca al lupo". Anche se, a pensarci bene, non ce n'è bisogno, perché grazie alla determinazione, alla costanza e all'impegno che la contraddistinguono, sono sicuro che riuscirà a ottenere grandissimi risultati. Come sarà per tutti noi del distretto di Ivrea, specie ora che abbiamo a disposizione il nuovo sistema VK7S, che ha subito convinto l'intera forza vendita e che dai primi riscontri che abbiamo avuto piace tantissimo ai clienti e viene accolto come una vera rivoluzione dalle famiglie a cui lo proponiamo. Ma come mai avrebbe potuto non essere così?

Gli investimenti fatti dall'azienda in pubblicità, poi, ci stanno dando un grande sostegno, motivandoci oltremodo a fare sempre di più e sempre meglio, fedeli al nostro metodo aziendale del porta a porta e insegnando a tutti i nuovi entrati ad amare il campanello e affrontare con grinta e costanza ogni nuova giornata di lavoro.

Così facendo abbiamo scaldato i muscoli a dovere e ora siamo pronti per affrontare le lunghe settimane del Settembre Folletto, che contiamo di iniziare con un organico di 30 persone e con l'obiettivo di battere nuovamente il record del distretto, come abbiamo fatto nel 2021.

NOVARA



CARLO COENZA

Se il buongiorno si vede dal mattino, anche questo 2022 per il distretto di Novara sarà un anno da incorniciare. Infatti, dopo aver registrato la bellezza di 117 offerte professionali e 8 inserimenti nel solo mese di marzo, abbiamo chiuso il quadrimestre riuscendo a portare l'organico a 28 persone, suddivise nei quattro gruppi guidati da Carlo Campisi, Giuseppe Campisi, Angelo Meli e Andrea Verzeni, e incamminandoci con decisione verso l'obiettivo che



Il distretto di Novara festeggia i suoi successi

abbiamo condiviso: arrivare alla fine dell'anno con una forza vendita di 33 collaboratori e un gruppo in più.

Cielo sereno anche sul fronte della produzione, che con l'arrivo dello straordinario VK7S ha conosciuto un immediato incremento. Il nuovo sistema, infatti, è un prodotto davvero fantastico, moderno e performante, che è stato accolto con entusiasmo da tutta la forza vendita, che sta avendo un ottimo riscontro tra la clientela e che ci sta davvero aiutando a incrementare le dimostrazioni, così che ci stiamo sempre più avvicinando all'obiettivo di portare a due la media giornaliera delle dimostrazioni pro capite.

E ora siamo alle porte del grande Settembre, che puntiamo ad affrontare con un organico di 30 persone, a chiudere battendo il record di apparecchi versati che abbiamo stabilito lo scorso anno e nuovamente a dominare la classifica di zona dell'offerta professionale. Con questo auspicio e con la certezza che ogni donna e ogni uomo del distretto si impegnerà al massimo per raggiungere i propri obiettivi professionali e personali, un buon Settembre a tutti voi che mi state leggendo.



Zona Sagitta

LUIGI ZACCARIELLO

«Il segno che Sagitta continua a essere una Zona attiva e proattiva, dove le occasioni di crescita ci sono e sono a disposizione di quanti hanno voglia, determinazione e professionalità.»

Questo 2022 si è aperto con un due grandi novità per la Zona. Abbiamo salutato Luigi Buzi, storico capo distretto di Sagitta che ha raggiunto la meritata pensione, e abbiamo dato il benvenuto ad Andrea Olivieri, nuovo alfiere alla guida del distretto di Sagitta 3. Non un'alternanza, quanto il segno che Sagitta continua a essere una Zona attiva e proattiva, dove le occasioni di crescita ci sono e sono a disposizione di quanti hanno voglia, determinazione e professionalità. La collaborazione con Luigi Buzi è di lunga data. A lui voglio dedicare un pensiero per i 14 anni passati insieme, dei 44 che ha vissuto in Azienda. Il mio è un "grazie" sentito per tutto il lavoro che ha fatto con i "suoi uomini" e per il generoso apporto che ha dato a tutta la Zona. Non ho dubbi che queste parole siano condivise da tutti coloro che hanno avuto la fortuna di incontrarlo lungo il cammino professionale e, quindi, della sua vita. Umanamente una persona vera, capace di ascoltare le esigenze di tutti, Buzi non ha mancato nel corso della sua carriera di aiutare chiunque avesse bisogno di una mano, di supporti addestrativi, di un conforto, di un consiglio o di un "rapido" (naturalmente considerando i "suoi" tempi) intervento sul campo. Complimenti



Luigi Buzi

Andrea Olivieri



Dalle ZONE

per tutti questi anni di gloriosa attività, testimoniati dai numerosi attestati di stima ed encomi ricevuti per la professionalità che ha saputo trasmettere giorno dopo giorno, per il magnifico rapporto umano e di collaborazione che ha creato all'interno del distretto e non solo. Luigi, sei veramente una bella persona. Ma adesso viene il bello! Ti attendono una seconda giovinezza e tanto tempo libero (attento ai cinghiali con la bicicletta!). Ma per te la pensione non è un traguardo, ma l'infinita retta di un orizzonte dove poter rinascere e realizzare i tuoi sogni. Ciao Capitano e auguri. Ad Andrea Olivieri rivolgo le più sentite congratulazioni. Il viaggio della vita porta sempre nuove sfide e grandi opportunità. E Andrea si merita questo e altro per la splendida carriera e per l'uomo meraviglioso che è. Le ragioni che stanno dietro alla promozione sono l'umiltà, la tenacia, la resilienza, l'obbedienza, la motivazione, l'originalità, il sacrificio, l'ottimismo, il credo, la volontà e la disponibilità totale sulle risorse umane assegnate. Le cose prima o poi arrivano. Basta lavorare con impegno e crederci sempre. Complimenti ancora. Ora ci attende il Settembre. È un momento fondamentale per la nostra attività, ma anche un'occasione per riaffermare la forza e la convinzione delle persone Sagitta. È un Settembre che arriva dopo un inizio d'anno un po' faticoso per una serie di eventi non sempre determinati dalla nostra volontà. Serve riprendere il passo, rimettersi in marcia e insistere su quell'elemento chiave che si chiama organico. L'offerta professionale è la nostra energia, il nostro braccio che ci permetterà di tendere con forza l'arco far scoccare la freccia proprio al centro di ogni obiettivo. Do a tutti appuntamento al 25 luglio per meeting di Zona: premieremo i più bravi, ci confronteremo sull'attività, ma soprattutto ci caricheremo reciprocamente per fare un grande Settembre. Insieme.

SAGITTA 2



FABRIZIO ROMANO

Ci stiamo preparando ad affrontare il periodo più caldo dell'anno, non solo nelle temperature, ma "caldo" soprattutto per l'importanza che ricopre per ognuno di noi, persone Folletto: "il Settembre". Per ogni figura aziendale il Settembre è come le Olimpiadi per un atleta, è il momento dove si deve dare il 110% di noi stessi. Con il percorso intrapreso da maggio con il VK7s, che per noi è un passaggio epocale, l'azienda ha dato un importante supporto alle persone Folletto sia con la campagna pubblicitaria, per sensibilizzare il mercato verso il nostro brand, sia con fantastiche promozioni.

Il filo conduttore che ci deve sempre guidare è dell'offerta professionale. Una linea guida che ci spinge a essere testimoni della nostra professionalità e di cosa significa lavorare nella nostra Azienda.

Sagitta 2 ha ben reagito al tema dell'organico: nel corso di quest'anno abbiamo infatti avuto degli inserimenti di nuove leve molto positivi, anche se durante i mesi, fisiologicamente non tutti sono rimasti con noi. Ma questo non ci deve fermare e sono convinto che il nostro distretto ha la giusta carica, l'entusiasmo e la

voglia di fare che ci porteranno a un fare bene e a fare un Settembre grandioso. Forza VK7s e forza Folletto.

SAGITTA 3



ANDREA OLIVIERI

Il mio primo pensiero è di ringraziamento: alla nostra Azienda e al capo zona di Sagitta Luigi Zaccariello. Li ringrazio per la fiducia che mi hanno dato affidandomi la guida del distretto di Sagitta 3 che per me è un'importante opportunità di crescita sia personale, sia professionale. È una sfida che dal febbraio scorso ho accettato con lo spirito che mi ha sempre contraddistinto: la determinazione che mi ha guidato da agente prima e da capo gruppo poi la riporto in questo nuovo ruolo, con la volontà di far crescere il distretto e tutti i suoi componenti e con la decisione di mettere sempre al centro le persone. Come ben sappiamo è dalle persone che dipende il nostro successo ed è sulle persone che tutti siamo chiamati a investire. Per me questo significa organico. Lavorare sull'offerta professionale è l'anticamera necessaria, quanto indispensabile, per fare bene, per crescere nei risultati e nelle soddisfazioni. Insistere sull'offerta professionale è punto centrale per affrontare con forza il Settembre di Folletto, che è anche il mio

primo Settembre da capo distretto. Tutti conosciamo l'importanza che questo periodo ha per noi, per la nostra attività e per la nostra Azienda. Ed è per questo che è fondamentale prepararlo con cura.

Saper fare e saper essere sono due cardini attorno ai quali costruire la nostra motivazione: il fare della nostra attività e il saper essere nel diventare testimoni della nostra professionalità. Saper fare e saper essere per affrontare al meglio i cambiamenti e coglierne tutti gli elementi positivi che ci pongono.

E un cambiamento decisamente importante e bello è rappresentato dal nuovo VK7s: un prodotto meraviglioso che rappresenta un salto di qualità rispetto al passato. È il nostro futuro ed è la leva più importante che abbiamo tra le mani per preparare e costruire il "nostro" Settembre. La volontà di fare bene è supportata dalla grande condivisione degli obiettivi con i tre capi gruppo di Sagitta 3. Con Massimo Sciamanna, Alessio Giacomobono ed Alessandro Ranucci abbiamo obiettivi comuni e la medesima determinazione nel volerli raggiungere. Organico, preparazione e crescita, passa da questi tre elementi il risultato grandioso che sapremo raggiungere. E lo raggiungeremo insieme perché sappiamo che se camminiamo uniti i risultati si amplificano. Abbiamo già la prospettiva di avviare un nuovo agente major in ottobre. Buon lavoro a tutti.

Dalle ZONE



Zona Saturno

DARIO ABATE

«La forza vendita della zona Saturno crede molto nel nuovo prodotto e quando a credere nel prodotto sono proprio i venditori il risultato è scontato!»

Dopo un primo trimestre non proprio esaltante a causa di numerosissime assenze legate al Covid, finalmente la presenza sta crescendo e con essa anche l'attività. Un dato molto

incoraggiante e che mi fa ben sperare per il futuro è l'incremento delle dimostrazioni. Infatti, nel mese di maggio, la percentuale di dimostrazioni per agente nella nostra zona è salita all'1,50. L'obiettivo che ci siamo prefissati è di portare la zona nel minor tempo possibile a due demo giornaliere per agente, per poter dare così una certezza di guadagno e stabilità. In merito a quanto detto sopra, una grande mano ci è stata data dall'avvento del nuovo VK7s, un prodotto altamente performante ed esteticamente accattivante. All'inizio è stato accettato con tanti dubbi dalla forza vendita, ma dopo l'addestramento in aula di tutti i venditori l'entusiasmo è cresciuto in maniera esponenziale.

Oggi che scrivo, la forza vendita della zona Saturno crede molto nel nuovo prodotto e quando a credere nel prodotto sono proprio i venditori il risultato è scontato!

Il mese di maggio si è appena concluso e la zona ha risposto alla grande, con una produzione di 3.300 apparecchi e con uno scostamento rispetto allo stesso mese del 2021 di ben 723 apparecchi in più. Bravissimi!

Il settembre è ormai alle porte, mese di grande impatto per tutte le persone di Folletto in Italia. Anche per noi le aspettative sono altissime, infatti la zona ha programmato un organico di almeno 180 agenti per poter affrontare il mese più importante dell'anno con un esercito imponente.

Auguro a ognuno di voi di poter esprimere al meglio le vostre potenzialità e di raggiungere nel magico Settembre traguardi ad oggi impensabili. Credeteci! Colore, Giuseppe Giugno e Domenico Lopes, si sono dimostrati ancora una volta le colonne portanti della zona e hanno svolto un grandissimo lavoro, che mi ha reso orgoglioso dei risultati raggiunti, perché in ogni distretto abbiamo migliorato tutti i numeri che riguardano l'attività e l'organico.

Infine, un grazie speciale anche agli impiegati degli uffici commerciali – e alla preziosissima Gabriella Ferrara in particolar modo –, che come sempre hanno dato il massimo per collaborare con la squadra, senza risparmiarsi e senza mai guardare l'orologio.

Concludo questo mio spazio su Momenti d'Incontro con un augurio a una persona che è stata un pilastro della zona Saturno e che ha appena lasciato il suo ruolo di capo distretto per andare a guidare una zona tutta sua. Sto parlando di Luigi Giuseppe Capizzi, che come avete già letto è stato scelto dall'azienda come nuovo capo zona di Auriga.

Giuseppe è sempre stato un vincente come capo distretto e per questo sono sicurissimo che anche da capo zona avrà grandi soddisfazioni! Tutti noi di Saturno, quindi, gli auguriamo "all the best" e lo ringraziamo per i bellissimi anni trascorsi insieme.

AGRIGENTO



GIUSEPPE GIUGNO

Nel 2022 l'arrivo del fenomenale ed

eccellente VK7s, sistema rivoluzionario e innovativo, la nostra organizzazione sarà protagonista iconica della categoria senza filo con soluzioni superlative che si proietteranno verso un futuro ricco di novità... e a proposito di novità, con il contabile di luglio germoglierà nel distretto che guido e rappresento un agente major, Gaetano Maniscalco, scelto tra le persone che amano quello che fanno. La sua grande esperienza e qualità l'hanno messo in evidenza sia per la produzione che per l'offerta professionale. A lui e ai suoi collaboratori va il mio più importante augurio. Un ringraziamento particolare va soprattutto al suo capo vendita Giusi Argento, che lavorando assieme ai suoi collaboratori ha creato e sviluppato questa opportunità, cosa essenziale per la nostra continuità. Colgo l'occasione per ringraziare con affetto gli altri due capi vendita Laura Paci, che riesce a distinguersi mantenendo sempre uno standard professionale davvero importante, e Alfonso Buscemi, che nel suo gruppo

ha creato le condizioni per fare emergere le qualità di Carmelo Simone, persona adorabile, che gode attualmente dell'ottantaduesimo posto d'Italia nella classifica nazionale Agenti. Carmelo, dai prova di inarrestabile tenacia e sei esempio di audacia per tutto il distretto.

Inizia un altro Settembre e sono certo che, con queste novità, Agrigento farà del suo meglio, anche perché la grande professionalità di tutti i collaboratori che ogni giorno si dedicano alla nostra attività me ne dà certezza.

Un grazie va a tutta la direzione, al capo zona per il suo sempre attento supporto e ai tre fantastici impiegati – Gabriella, Graziella e Michele – per la loro magistrale laboriosità. Buon Settembre a tutti!

CALTANISSETTA



GIUSEPPE ALÙ

È passato quasi un anno dalla mia nomina alla guida di Caltanissetta e grazie alla complicità che ho avuto con i capi vendita siamo riusciti a portare il

distretto da 23 a 30 agenti con un grande lavoro di squadra. I pilastri su cui costruiamo il nostro distretto sono il metodo e l'organizzazione. I principi cardine del metodo che portiamo avanti sono il porta a porta e l'offerta professionale abbracciati da uno stretto connubio tra aula e campo. L'organizzazione invece è fondata su un piano ben strutturato settimanalmente. Solo così siamo riusciti non solo ad aumentare l'organico, ma abbiamo migliorato anche la media pro-capite demo.

Tutto questo viene ancora più facile perché so di avere un distretto di qualità, composto da persone giovani, determinate e con tanta voglia di crescere.

Voglio complimentarmi con l'agente Gaetano Pellone che nel mese di maggio ha realizzato il record storico del distretto di Caltanissetta, 150 apparecchi in un solo

Il capo distretto Giuseppe Alù (secondo da sinistra) con i capi gruppo di Caltanissetta: da sinistra, Angelo Lauria, Marco Alù e Francesco Scilipoti.



Dalle ZONE



mese, classificandosi primo di distretto, primo di zona e quarto d'Italia. Abbiamo avuto due agenti alla Folletto Academy promossi con l'elogio, Pasquale Pellone e Giuseppe Gardali, motivo di grande orgoglio per me. Il gruppo di Francesco Scilipoti da gennaio a oggi ha totalizzato ben 1.193 apparecchi, attualmente secondo di zona e ventisettesimo d'Italia. Il

gruppo di Marco Alù solo nel mese di maggio ha inserito tre nuovi agenti ritornando così a brillare! Il gruppo di Angelo Lauria, nato solo da sei mesi, riesce a ottenere risultati importanti e nonostante la giovane età si confronta a testa alta con i gruppi storici avendo una delle medie demo più alte della zona. Un immenso ringraziamento

va alla nostra azienda per averci fatto un grande regalo: il VK7s. Un prodotto altamente performante che dà così la possibilità alla forza vendita di poterlo mostrare con facilità, grazie anche alle comode valigie, e che ha permesso sin dal primo mese il raggiungimento dei primi record.

Stiamo iniziando a riscaldare i motori per il magico Settembre, abbiamo già le idee chiare e grazie alla complicità con i miei capi vendita siamo certi che batteremo ogni nostro record. Buon Settembre a tutti.

CATANIA



**LUIGI
CANCEMI**

Chi ben comincia, è a metà dell'opera.

Così recita un vecchio proverbio e se ciò fosse vero, già siamo a metà di quest'opera. In questi primi cinque mesi dell'anno, abbiamo prodotto di più rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, e questo ha portato il distretto di Catania a essere l'undicesimo nella classifica Italia Scostamento e undicesimo nella classifica Assoluto: questo grazie all'impegno e alla determinazione di ognuno di voi. Bravi e complimenti. Per me è un enorme piacere e motivo di orgoglio vedere che siamo rappresentati in tutte le classifiche nazionali. Di fatti, nella classifica Agenti, al 50° posto troviamo Marcello Strazzeri, al 31° posto Lucio Cancemi e al 24° posto Giovanni Messina. Bravissimi! Nella classifica Gruppi, al 31° posto ritroviamo Mariella Furnò: complimenti – so che potete scalare ancor di più detta classifica; al 2° posto d'Italia e del mondo Folletto, Laura Cancemi: continua a confermare la sua forza e la sua determinazione, complimenti a lei e a tutti i suoi ragazze e ragazzi per il fantastico lavoro che state facendo e occorre ricordare... "la goccia disse

alla roccia: dammi tempo che ti buco"! Nella classifica Offerta Professionale Gruppi al 2° posto troviamo Laura Cancemi – sei un grande esempio non solo per l'attività e la produzione, ma anche per l'incremento dell'organico. Bravissima!

Proprio grazie all'incremento dell'organico, ho avuto la possibilità di promuovere un agente che ha lavorato con impegno serietà e determinazione, che dal mese di maggio è divenuto agente major, Orazio Patanè: a te e ai tuoi ragazzi faccio un grande in bocca al lupo, nella certezza che sarà l'inizio di una grande scalata.

In questi primi mesi dell'anno ci siamo dati da fare, ma appunto siamo a metà percorso e siamo alle porte del grande Settembre, e conosciamo bene le magie di questo mese memorabile, a fare la differenza di certo sarà anche l'incremento dell'organico. Oggi siamo in 38 persone, ma dobbiamo far sì che dal 1° di settembre, arriviamo a 50 componenti: questo può accadere solo con la collaborazione la determinazione di tutte e tutti. Per completare l'opera, abbiamo anche l'obiettivo di formare un altro agente major entro il 2022, e conoscendovi bene, sono certo che completeremo quest'opera... una grande opera!

Attività e organico: con queste due realtà oggettive, si arriverà in alto. Mi piace pensare che il meglio deve ancora venire.

ENNA



**DOMENICO
LOPES**

Attraverso le pagine della nostra rivista

aziendale innanzitutto desidero elogiare tutta la Direzione, per lo strabiliante lancio del nuovo fantastico VK7s; un evento indimenticabile e propedeutico al lavoro che ci attende: Settembre è alle porte!

Preparati ed entusiasti, professionali e galvanizzati, motivati e ottimisti, creeremo qualcosa di grande per ottenere la massima soddisfazione in un mese che è unico e speciale in tutto l'anno.

In bocca al lupo a tutte e tutti... e viva il lupo e noi!

RAGUSA



**ALESSANDRO
CANCEMI**

I primi mesi del 2022 sono stati un buon

inizio per il distretto di Ragusa, che sta facendo un buon lavoro sostenuto anche dalla grande novità arrivata in primavera: lo straordinario VK7s, che ci sta dando una marcia in più.



Dalle ZONE

Con il nuovo prodotto siamo partiti subito con il piede giusto, facendo numeri importanti nella produzione ma ancora di più nell'attività, che ha registrato un forte incremento e che ha portato tutti a fare bene, ma soprattutto ad allenarci a fare minimo le due dimostrazioni giornaliere.

Un grande ringraziamento per il lavoro svolto va ai capi vendita: in particolare a Davide Mulè, dal cui gruppo partirà una nuova agente major, Aurelia Tasca; e poi a Rachele Giardina e Maria Viari per aver contribuito anche loro a questo sviluppo. Ad Aurelia Tasca va un grande in bocca al lupo per il nuovo passo nel suo percorso professionale: sono sicuro che metterà in campo tutte le sue competenze e le auguro il meglio. Un ringraziamento inoltre a tutti gli agenti per il loro straordinario contributo al risultato del distretto, per l'impegno con cui hanno subito iniziato a dimostrare il nuovo prodotto, per la loro professionalità nel tenere alto il nome di Folletto. Li ringrazio ad uno ad uno per il lavoro svolto fino a oggi e sono sicuro che quello che verrà sarà ancora meglio. Essendosi aggiunto un agente major ai tre capi vendita, a Settembre l'obiettivo è quello di fare grandi cose, soprattutto puntando sull'organico: superando le 30 persone,

possiamo certamente ambire a un risultato di eccellenza. Gli elementi per fare bene ci sono tutti, adesso tocca a noi: auguro a ogni persona del distretto di Ragusa di poter realizzare i propri sogni. Grazie infine al nostro capo zona Dario Abate per il supporto e la vicinanza alle persone del distretto, a tutti gli impiegati amministrativi e al nostro direttore territoriale Antonio Carrozzo a cui va la mia grande stima.

SIRACUSA



**MICHELE
COLORE**

Il distretto di Siracusa è in continuo

sviluppo. Per prima cosa, abbiamo sotto mano un nuovo pretendente alla carica di capo vendita: si tratta di Nino La Tona, che in realtà non è nuovo a questo compito, avendo già avuto tempo un'esperienza come capo vendita che aveva poi preferito interrompere; ora è tornato sui suoi passi e sono certo che abbia preso coscienza delle sue grandi possibilità: forza! Inoltre abbiamo anche dei neo arrivati in azienda che si stanno distinguendo, come il nostro Sebastiano Magliocco, e il mio augurio è che possa fare

molto bene anche a Settembre insieme ai migliori elementi del distretto.

A proposito di Settembre, dobbiamo ricordare che lo scorso anno abbiamo fatto un grandissimo lavoro, nonostante nove paesi costantemente in zona rossa; quest'anno, quindi, augurandoci che non ci sia più il Covid a svantaggiarci e a rendere il nostro lavoro sempre più gravoso, auspichiamo un Settembre certamente migliore del precedente. Partiamo da ottime basi, con tutti e tre i capi vendita che hanno raggiunto dei traguardi di valore, e la mia speranza è, come accennavo prima, che i capi gruppo saranno quattro e non tre – senza dimenticare uno speciale augurio di buona salute per la nostra Maria Garofalo, che si possa riprendere prima possibile.

Un altro grande fattore che ci motiva è che stiamo già apprezzando il nuovo prodotto, il VK7s, trovando un mercato molto propenso a ricevere bene questa novità: sapremo, quindi, sfruttarla al massimo in quanto ci ha portato una ventata di entusiasmo, sia come aiuto per entrare in casa, sia per la nuova Offerta Professionale.

Sono sicuro che anche in virtù di questa novità Siracusa riuscirà a migliorare la propria prestazione. Forza, forza a tutto il distretto quindi!





folletto

md'i

MOMENTI
D'INCONTRO, IDEE,
PROSPETTIVE,
FLASH

n° OI
LUGLIO
2022



Momenti d'Incontro è anche online! Leggilo sulla Folletto Family.