

COMMERCIO

cartoleria & cancelleria

EVENTI & AVVENIMENTI
ZENITH D'ORO 2013



TUTTO FIERE
BIG BUYER 2013, BUSINESS
E INTERNAZIONALITÀ



SPECIALE NON FOOD
NON FOOD, SCATTA L'ORA
DEL CAMBIAMENTO



APPROFONDIMENTO
LE PMI DELLA DISTRIBUZIONE
FRA RUOLO E STRATEGIE



www.edinova.com

LA DIFFUSIONE DI QUESTO
NUMERO È DI 11.000 COPIE

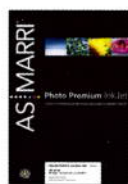
AS:MARRI®

PAPER QUALITY

LA SCELTA DEI PROFESSIONISTI



Per la **garanzia** dei risultati, per la **gamma** completa,
per la **qualità** al miglior prezzo.



Carte Fotografiche, Spalmate, Speciali, Adesive e Artistiche per stampanti a colori
InkJet e Laser in busta o scatola. Rotoli in carta Naturale, Riciclata e Speciale.

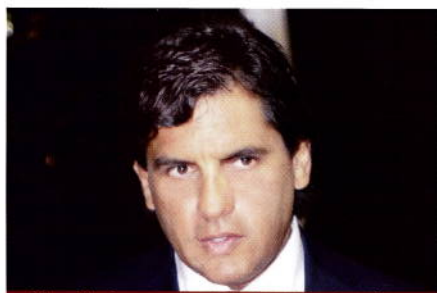
BIG BUYER 2013

LA SCUOLA CHE VERRÀ

Il comparto della Cartoleria vanta un gran numero di Aziende dinamiche e fortemente orientate all'innovazione, che presenteranno a Big Buyer le novità di tendenza del Back to School 2014, ideali per vincere il game competitivo



BIG BUYER



Giorgio Jannone - Cartiere Paolo Pigna

Malgrado la congiuntura economica non sia delle migliori, non mancano esempi virtuosi di **Aziende** che, **forti di un consolidato know-how** e sorrette da una buona dose di inventiva e capacità imprenditoriale, continuano a perseverare sulla via dell'innovazione, ottenendo risultati notevoli e scongiurando con grande determinazione i contraccolpi della crisi. Sono queste le Imprese che si preparano a presentare in anteprima a **Big Buyer 2013 (20, 21, 22 novembre)** tutto il meglio delle collezioni 2014 dedicate ai settori della Cartoleria, della Cancelleria e dell'Ufficio. La Manifestazione ospiterà numerosi Espositori leader nei vari segmenti di competenza. Aziende che, grazie a un costante lavoro di Ricerca e Sviluppo, rimangono **in prima linea sul mercato**, mantenendo posizioni di assoluto rilievo e garantendo al Cliente **l'eccellenza dell'offerta e del servizio**. Alcune di loro hanno già voluto fornire qualche anticipazione a **COMMERCIO**.

Grandi marchi sinonimo di qualità

I brand che hanno saputo conquistare nel tempo la fiducia dei Consumatori continuano a essere apprezzati per l'indiscussa qualità delle loro referenze. "Le performance più positive - conferma **Giorgio Jannone**, Presidente e Amministratore Delegato di Cartiere Paolo Pigna - sono per noi quelle dei prodotti dai brand consolidati come Monocromo, Quablock e Pigna Nature. Questi registrano un trend di fatturato soddisfacente. Ovviamente, l'obiettivo è quello di mantenere una crescita, pur in una situazione di mercato critica". La congiuntura non ottimale, però, non impedisce agli articoli di qualità di ottenere grande successo. "Il 2013 - racconta **Ivana Altea**, Vice



Ivana Altea - Pelikan

BIG BUYER

Le novità firmate **Pigna** sono state declinate, per caratteristiche specifiche e formule espositive, in modo da poter soddisfare tutti i Clienti dell'Azienda. "(S)fortunatamente - ricorda, infatti, **Giorgio Jannone** - il nostro target di Consumatore è molto ampio e la tendenza è sempre quella di offrire una novità a ciascuno". Dunque, a Big Buyer, sarà dato massimo risalto anzitutto alle new entry relative alle linee Pigna Moda, per quanto concerne sia i brand selezionati sia i prodotti inseriti a catalogo, mentre per gli evergreen è stata scelta la strada dell'evoluzione tecnica. Inoltre, quest'anno, Pigna si è focalizzata anche su un target intermedio tra Scuola e Ufficio, ovvero l'università. Infine, sono state naturalmente ampliate le gamme dei nuovi prodotti del 2013, che hanno riscosso un successo imprevisto.



BIG BUYER



"**Pelikan** - afferma **Ivana Altea** - per Big Buyer ha in cantiere novità che interesseranno particolarmente il mondo della Scuola. Per il 2014, l'Azienda ha in serbo lanci importanti anche in segmenti che non appartengono tradizionalmente al suo brand, con prodotti che si distingueranno per qualità delle materie prime, sicurezza, ergonomia, funzionalità e originalità del design".

Come sua consuetudine, la Società è molto attenta a supportare i propri Clienti, pianificando attività commerciali, assortimenti e comunicazione, con l'obiettivo di offrire a consumatori sempre più esigenti e attenti alla qualità e al servizio, prodotti a marchio Pelikan e Hertz in grado di soddisfare le loro aspettative. L'Azienda è infatti molto attenta a supportare i propri Clienti con attività locali, materiale da vetrina e iniziative di comunicazione.