

## RIVENDITORE

Ferramenta Vanoli  
spinge sull'omnicanalità  
ed è top seller online

## INTERVISTA

Bulloneria: dopo un 2021  
in forte crescita, i primi  
segnali di rallentamento

## DOSSIER

Aspiratori e idropulitrici:  
un best seller con trend  
stagionali ma costanti

## DISTRIBUTORE

GA-MA ridisegna  
la sua presenza nel  
mercato ferramenta

# ferrutensil.com Ferrutensil

FERRAMENTA • UTENSILERIA • FAI DA TE • GIARDINAGGIO



# IDROPULITRICI ED ASPIRATORI, UN BEST SELLER CON TREND STAGIONALI MA COSTANTI

ALESSANDRA FRASCHINI

alessandra.fraschini@epesrl.it

Un campione di rivenditori di ferramenta-utensileria racconta a Ferrutensil quali trend ha vissuto il comparto delle attrezzature per la pulizia in e outdoor e quali strategie siano state sviluppate sia nel negozio fisico sia nel canale online per rispondere alle esigenze del consumatore.



Abbiamo raccolto alcuni pareri nel dettaglio per approfondire quali trend ha vissuto il comparto delle attrezzature per la pulizia in e outdoor e quali strategie siano state sviluppate sia nel negozio fisico sia nel canale online per rispondere alle esigenze del consumatore.

## Tendenze e prodotti più venduti

*Il segmento di idropulitrici ed aspiratori nella distribuzione ferramenta tradizionale e professionale ha vissuto un trend positivo di forte richiesta con ritmi costanti. Il condizionamento del prezzo resta forte nell'ambito di una garanzia di prestazioni adeguate.*

Come sottolinea **Alfeo Nola di Nola Ferramenta** che commenta: “Il 2021 è stato un anno caratterizzato da un’importante crescita per tutto ciò che riguarda la pulizia e l’aspirazione. In particolar modo abbiamo registrato una forte richiesta di prodotti per la pulizia sia in store sia sul nostro shop online”.

Dello stesso parere anche **Andrea Fantuz di Fantuz** che, considerato il proprio target, conferma invece una maggior propensione a macchine professionali: “Nella nostra esperienza, le vendite di idropulitrici si sono concentrate principalmente su macchine ad uso professionale o semi professionale. Per quanto riguarda gli aspiratori, le vendite hanno privilegiato macchine da cantiere con accensione remota per l’utilizzo con elettroattrezzi e macchine medie per pulizie

## HANNO RISPOSTO ALLE NOSTRE DOMANDE...



**Alfeo Nola** di **Nola Ferramenta** di Sala Consilina, Salerno e Colleferro (RM).



**Fabio Tonietto** di **Fercasa e Fabio.pro** di San Martino di Lupari (PD).



**Andrea Fantuz** di **Fantuz** di Fiume Veneto (PN).



**Antonio Carozzi** di **Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** di Paderno d'Adda (LC).

generiche sempre nell'ambito professionale”.

**Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** approfondisce il trend monitorato nel biennio e parla della strategia per lo sviluppo del segmento: “Considerando le vendite sviluppate nei periodi compresi tra 01.01.2021 - 29.08.2021 e 01.01.2022 - 29.08.2022 abbiamo riscontrato un trend di crescita costante pari al 25% ed in linea con l'intero nostro catalogo. Delle categorie selezionate, senza dubbio, la maggior parte delle nostre vendite si concentra sulla categoria degli aspiratori, per i quali offriamo una vasta gamma che spazia da prodotti più adatti al bricolage ed il fai da te fino a prodotti specifici per l'operatore professionale e l'industria; il nostro obiettivo è di incrementare le vendite nel settore giardino e della pulizia outdoor implementando entro il 2023 il catalogo relativo alle idropultrici che attualmente occupano una fetta molto ridotta delle nostre referenze. Nella sezione aspirazione tra i modelli maggiormente venduti si posizionano i prodotti alimentati a batteria, praticissimi per chi detesta l'intralcio dei cavi di alimentazione o necessità, grazie al supporto

delle batterie dei propri elettrodomestici, di un prodotto cordless utilizzabile anche in ambienti sprovvisti di alimentazione elettrica. Per quanto riguarda le idropultrici troviamo specialmente nell'anno in corso un riscontro più che positivo nella richiesta di prodotti che garantiscano prestazioni adeguate all'hobbista esigente per effettuare pulizia di vialetti, utensili da giardino, piscine e facciate”.

Mentre **Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** sottolinea una tendenza negativa del segmento fortemente condizionato dal prezzo: “Quest'anno abbiamo rilevato un grande calo di questo settore, causato dai forti aumenti sia nel canale fisico sia online. Nel canale online, le idropultrici sono calate moltissimo, perché vengono vendute a prezzi bassissimi su alcune grandi piattaforme e marketplace internazionali (come Agriuro o Amazon) e non possiamo nemmeno

avvicinarci a quei prezzi. Per quanto ci riguarda, vendiamo molto i marchi leader come Kärcher e Lavor e il brand Yamato di Ferritalia attraverso la collaborazione con Andrighetti”.

#### La selezione dei fornitori

*Abitualmente, il dettaglio preferisce selezionare dei partner, non solo fornitori, e dare valore a molteplici aspetti oltre all'affidabilità, come il pre e post-vendita e la profondità di gamma. Ma in periodi così incerti sul fronte della disponibilità dei prodotti, si è costretti spesso ad allargare il panel dei fornitori.*

**Andrea Fantuz di Fantuz** sottolinea alcuni driver fondamentali nella scelta della filiera di fornitura: “Qualità e affidabilità sono dei punti fondamentali per la scelta dei prodotti, ma non ci basta; quello che cerchiamo nei nostri fornitori è il servizio pre e post vendita. Anche l'ampiezza

>>>

*Il segmento di idropultrici ed aspiratori nella distribuzione ferramenta tradizionale e professionale ha vissuto un trend positivo di forte richiesta con ritmi costanti. Il condizionamento del prezzo resta forte nell'ambito di una garanzia di prestazioni adeguate.*

*Abitualmente, il dettaglio preferisce selezionare dei partner, non solo fornitori, e dare valore a molteplici aspetti oltre all'affidabilità, come il pre e post-vendita e la profondità di gamma. Ma in periodi così incerti sul fronte della disponibilità dei prodotti, si è costretti ad allargare il panel dei fornitori.*

di gamma è oggetto di valutazione dei fornitori senza escludere le valutazioni precedenti”.

Conferma la medesima strategia anche **Alfeo Nola di Nola Ferramenta** che sottolinea: “Ogni marchio è stato selezionato accuratamente in base alle sue peculiarità, ovvero profondità di gamma, qualità, servizi ante e post vendita (in ogni loro forma, dall’assistenza in fase d’acquisto alle operazioni di garanzia e assistenza) e disponibilità di materiali!”

**Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** conferma il valore primario dell’assistenza: “La selezione privilegia i fornitori che danno assistenza dato che spesso abbiamo problemi di affidabilità”.

**Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** conclude sottolineando il valore dell’ampiezza dell’offerta su questo segmento soprattutto online: “Nel corso degli ultimi mesi stiamo effettuando implementazione massiva dei prodotti offerti incrementando mensilmente il nostro catalogo con centinaia di referenze che spaziano in ogni categoria trattata.

Svolgiamo una accurata selezione dei nostri partner considerando moltissimi fattori come qualità del prodotto al fine di offrire alla nostra clientela prodotti af-

fidabili che offrano un adeguato rapporto qualità prezzo, completezza della gamma in quanto il nostro obiettivo è quello di poterci affermare come punti di riferimento nel settore home e ferramenta, ma soprattutto ci affidiamo a produttori e distributori che possano offrire un servizio di assistenza post vendita il più capillare possibile”.

#### **I brand in assortimento**

*L’offerta della rivendita si indirizza soprattutto verso una proposta multibrand che possa coprire le diverse esigenze sia di un’utenza professionale sia hobbista.*

**Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** dichiara: “Attualmente disponiamo di una vasta gamma di aspiratori di brand affermati e riconosciuti come Festool, Makita, Bosch e Kaercher ai quali si aggiungono aspiratori ciclone particolarmente indicati per chi si occupa della lavorazione del legno. Per quanto riguarda invece le idropultrici, settore attualmente non sviluppato a pieno, trattiamo solo alcune referenze di alcuni marchi sopra citati”.

Una posizione confermata da **Andrea Fantuz di Fantuz** in un’offerta con marchi affermati soprattutto nel mercato professionale: “Proponiamo diversi brand sia come idropultrici, nel

dettaglio Comet, Kranzle, Pulitecno sia aspiratori, nel dettaglio Ghibli, TMB, Bosch, Dewalt, Starmix”.

Analogamente è invece la scelta commerciale di **Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro**: “La nostra proposta è trasversale e offre una proposta multibrand”. In controtendenza invece la scelta monomarca di **Alfeo Nola di Nola Ferramenta** con un top brand selezionato ma dalla gamma molto completa come racconta: “La nostra proposta si concentra sul brand Lavorwash, che presenta una gamma completa di prodotti (adatti ad ogni lavorazione) e va a soddisfare ogni esigenza del cliente”.

#### **L’esposizione**

*Diverse le strategie espositive dedicate al mondo delle idropultrici e aspiratori da zone showroom a reparti dedicati con corner espositivi personalizzati dai principali players. Una visibilità che cambia a seconda delle stagioni e delle campagne promozionali.*

Come anticipa **Alfeo Nola di Nola Ferramenta**: “Abbiamo lavorato molto per dare un’identità visiva ben delineata all’interno dei nostri store di Sala Consilina (SA), Salerno e Colferro (RM). La sezione dedicata è rappresentata da un reparto specifico in cui gli articoli sono suddivisi per tipologia: acqua calda e acqua fredda per le idropultrici, aspirapolveri e aspiraceneri. Tutti proposti insieme ad accessori e ricambi, così che il cliente possa trovare in noi un punto di riferimento dalla A alla Z”.

**Andrea Fantuz di Fantuz** da parte sua sottolinea: “Nel nostro punto vendita abbiamo suddiviso per settori l’esposizione tra cui anche il settore pulizia. Nel dettaglio, abbiamo un’area dedicata alle idropultrici sia interna che esterna (vocata per macchine

>>>

*Diverse le strategie espositive: da zone showroom a reparti dedicati con corner espositivi personalizzati dai principali player. Una visibilità che cambia a seconda delle stagioni e delle campagne promozionali.*

*Questo è uno dei segmenti che stimola maggiormente un cross selling trasversale. Tra i prodotti più trainati: tubi ad alta pressione, lance extra dotazione e detergenti professionali, ma anche articoli per giardinaggio, prolunghe elettriche e filtri per gli aspiratori.*

professionali più grandi) e agli aspiratori sia professionali sia industriali. Inoltre abbiamo dei corner e degli espositori/scaffalature brandizzati e banner/bandiere che identificano i marchi”. **Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** conferma la visibilità in store dedicata al settore nel periodo stagionale: “Esposizione dedicata solo nel periodo primavera con corner - scaffali brandizzati e con volantinaggio”.

**Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** conclude raccontando la propria strategia multicanale: “La nostra azienda, con l'avvento del Covid che ha completamente trasformato le necessità della nostra clientela, ha preferito impiegare tutte le sue energie nello sviluppo dell'ecommerce che attualmente sviluppa il 99% del nostro venduto, per questo ci siamo trovati a dover riorganizzare completamente la nostra struttura eliminando quasi completamente la parte espositiva”.

### **Le promozioni**

*Il segmento pulizia in e outdoor è tra i protagonisti di attività promozionali, social ed eventi.*

**Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** sottolinea: “Il segmento idropultrici ed aspiratori è protagonista delle nostre campagne promozionali con due pagine

del volantino ad esso dedicate”. **Alfeo Nola di Nola Ferramenta** racconta di un'attenzione particolare alle attività di promozione del settore pulizia: “Le nostre campagne promozionali vanno a toccare tutti gli ambiti della ferramenta, ed un settore importante come quello della pulizia è sempre presente! Scegliamo accuratamente i prodotti da proporre e spesso creiamo bundle per facilitare la scelta di accessori e componenti al cliente finale”. “Le nostre vendite sono legate alla continua analisi delle esigenze della clientela e della stagionalità – sottolinea **Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** – per tale motivo gestiamo quotidianamente le campagne Adwords per ottimizzare la conversione delle vendite, affiancandole a comparatori di prezzo e offerte dedicate per i nostri clienti affezionati”.

**Andrea Fantuz di Fantuz** conferma l'aspetto della stagionalità anche nelle campagne promozionali: “In particolare il mondo delle idropultrici è soggetto a promozioni soprattutto a livello stagionale. Inoltre le nostre campagne marketing vengono promosse attraverso eventi dedicati al settore come fiere e strumenti di comunicazione come newsletter e campagne social”.

### **Il cross selling**

*Questo è uno dei segmenti che stimola maggiormente un cross selling trasversale. Tra i prodotti più trainati: tubi ad alta pressione, lance extra dotazione e detergenti professionali, ma anche articoli per giardinaggio, prolunghe elettriche e filtri per gli aspiratori.*

“Il cross selling è una componente importante della nostra attività – conferma con convinzione **Alfeo Nola di Nola Ferramenta** –. In questo campo presentiamo differenti abbinamenti. Dai tubi ad alta pressione, lance, pistole e detergenti per le idropultrici ai filtri per gli aspiratori”.

**Andrea Fantuz di Fantuz** conferma la tendenza di acquisto anche nel proprio target: “Sì, il cross selling è legato a questi prodotti; in particolare per le idropultrici si propongono accessori quali lance extra dotazioni, sonde sturatubi, detergenti ed anche articoli da giardinaggio. Per gli aspiratori invece si vendono sacchetti e filtri raccogli polvere perché normalmente proponiamo gli aspiratori già completi di tutti gli accessori. Inoltre per entrambi, si vendono prolunghe elettriche/avvolgicavi.

**Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** continua sottolineando l'opportunità della fidelizzazione del cliente: “La vendita di qualsiasi elettrodomestico, tra i quali possiamo includere anche la sezione degli aspiratori e delle idropultrici, offre la possibilità di fidelizzare l'utilizzatore, proponendo accessori e consumabili dedicati e offrendogli soluzioni per ogni esigenza così da rafforzare ulteriormente il legame che si crea tra rivendita e cliente finale”.

E **Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** conclude: “A corredo della macchina, vendiamo il tubo per idropultrice che poi il cliente lo può utilizzare anche per innaffiare piante e giardino”.

*Riparazione in e fuori garanzia e noleggio a breve e a lungo termine. Sono tra i servizi più diffusi nel rivenditore ferramenta. Ma si diffondono anche servizi premium con prelievo della macchina a domicilio.*

>>>

*Il segmento è rivolto sia ad un'utenza professionale che richiede molte informazioni dettagliate su prestazioni e post vendita, sia all'hobbista che sceglie maggiormente d'impulso e cerca un buon rapporto qualità/prezzo.*

### Il cliente e le sue abitudini

*Il segmento è rivolto sia ad un'utenza professionale che richiede molte informazioni dettagliate su prestazioni e post vendita, sia all'hobbista che sceglie maggiormente d'impulso e cerca un buon rapporto qualità/prezzo.*

**Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it**

sottolinea: “Queste categorie di prodotti, richiesti sia da utilizzatori privati sia da professionisti, sono prodotti dei quali difficilmente si riesce a farne a meno. La sezione inerente agli aspiratori è adatta per la pulizia di uffici, abitazioni, magazzini o per l'utilizzo abbinato con elettrodomestici così da limitare la produzione di polvere nociva per l'utilizzatore stesso; la categoria delle idropultrici offre invece un valido e indispensabile aiuto per la pulizia di veicoli, vialetti, utensili da giardino, facciate e molte altre applicazioni”.

“Oggi siamo il punto di riferimento per una vasta fascia di clienti – dichiara **Alfeo Nola di Nola Ferramenta** –, nel caso dei prodotti di pulizia serviamo società di servizi, officine, aziende ecc. La nostra selezione di prodotti permette di soddisfare le richieste più disparate e accontentare anche il cliente più esigente”.

**Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** invece commenta: “Di solito il nostro cliente è un privato e spesso la richiesta è avere anche il tubo per scarico water o scarico cucina”.

**Andrea Fantuz di Fantuz** conferma il cluster trasversale: “Artigiani, aziende, privati. Pur dovendo soddisfare esigenze diverse tra i tre soggetti principali, il denomi-

natore comune è la qualità e affidabilità del prodotto. Artigiani e aziende cercano performance per ottimizzare il lavoro, attrezzature che possono utilizzare anche in modo più intenso. Il privato cerca invece qualità e affidabilità con particolare attenzione al miglior rapporto qualità/prezzo”.

### I servizi

*Riparazione in e fuori garanzia e noleggio a breve e a lungo termine. Sono tra i servizi più diffusi nel rivenditore ferramenta. Ma si diffondono anche servizi premium con prelievo della macchina a domicilio.*

Come conferma **Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** che dichiara: “Proponiamo noleggio e riparazione anche per questo settore”.

**Andrea Fantuz di Fantuz** rivela: “In questo settore, oltre alla vendita offriamo anche il noleggio, sia a breve sia a lungo termine. Per le macchine ad uso industriale possiamo organizzare delle prove direttamente dal cliente; inoltre offriamo il servizio di assistenza post vendita per le riparazioni sia in garanzia sia fuori garanzia”.

“Nola Ferramenta garantisce un'assistenza professionale e immediata – conferma **Alfeo Nola di Nola Ferramenta** – su tutti i prodotti che hanno bisogno di riparazione o qualsiasi tipo di manutenzione. Fin dal momento dell'acquisto i nostri tecnici sono sempre a disposizione del cliente per l'assistenza con o senza garanzia, inoltre presentiamo una vasta gamma di ricambi”.

E **Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramenta-**

**carozzi.it** conclude dichiarando che: “Operando per lo più con produttori e distributori particolarmente strutturati, trattiamo prodotti che assicurano un servizio post vendita capillare in tutto il territorio nazionale e, in alcuni casi, con la possibilità di presa diretta durante il periodo di garanzia presso il domicilio del cliente per la risoluzione di eventuali problematiche riscontrate durante l'utilizzo.

La nostra azienda cerca sempre di migliorare i servizi offerti e, proprio per questo motivo, abbiamo in programma entro il 2023 di attivare una collaborazione con aziende specializzate per la gestione dei noleggi operativi particolarmente apprezzati dai professionisti.

### Il range di prezzo

*Essendo il comparto molto ampio, è difficile identificare una fascia di prezzo per i prodotti più venduti. Molto distante il range tra idropultrici e aspiratori.*

**Andrea Fantuz di Fantuz** puntualizza: “Per il privato il range è tra i 300/500 euro per le idropultrici acqua fredda e 1000/1200 euro macchine a caldo; per il professionista 600/1000 euro per le macchine a freddo e 1500/2000 macchine a caldo. Per gli aspiratori, invece il range per il privato è 150/250 euro mentre per il professionista 300/500 euro.

**Fabio Tonietto di Fercasa e Fabio.pro** invece dichiara: “I nostri prezzi variano intorno ai 200/350 euro”.

E **Antonio Carozzi di Ferramenta Carozzi e Ferramentacarozzi.it** conclude: “Disponendo di una vasta gamma di prodotti, in particolare nella sezione che include aspiratori industriali e non, le vendite non si concentrano su di una specifica fascia di prezzo, ma su di un range che spazia da 100 ad oltre 1000 euro”. ■