

Lo stato di salute del Vending in Italia

Successo per il webinar organizzato da Eidos Consulting e Vending Magazine sull'andamento del mercato della Distribuzione Automatica in Italia. Si è parlato anche di post-vendita con Business Company

Una quarantina di persone collegate: tanti imprenditori della filiera della Distribuzione Automatica: soprattutto grandi aziende di produzione e rivenditori ma anche gestori, fabbricanti e giornalisti. Numeri importanti per il webinar gratuito organizzato il **14 maggio scorso** sulla piattaforma Zoom da Eidos Consulting e Vending Magazine. Un format comunicativo che siamo tornati a proporre alla platea del nostro settore dopo tre anni, riscuotendo ancora una volta grande interesse.

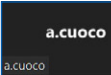
L'argomento – trattato con professionalità e dovizia di particolari dal dottor **Franco Bompani**, presidente di Eidos Consulting – è stato l'andamento del mercato del Vending in Italia nel primo trimestre 2025 e il futuro del comparto visto dai gestori sulla base dei dati raccolti dal nostro Osservatorio Permanente del Vending e pubblicati sul numero scorso della rivista. Le risposte al questionario sono state fornite da una ventina di imprese di gestione il cui fatturato complessivo è superiore a 291 milioni di Euro su base annua e rappresenta circa il 20,1% del totale dei ricavi delle "Top 100 - 2023".

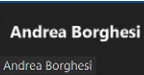
Questi gli highlights della ricerca di mercato:

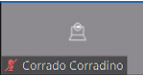
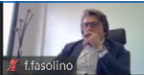
- ✓ Nel primo trimestre 2025, nonostante le difficoltà, le aziende che fanno parte del nostro campione hanno avuto **un aumento dei ricavi del 2,12% e, anche togliendo le acquisizioni, l'incremento vale +1,18%**. Nel 2024 la crescita dei ricavi era stata del 3,98% e dell'11,5% nel 2023.
- ✓ **I costi aumentano di +2,14%**,

quindi sostanzialmente in linea con i ricavi.

- ✓ Le erogazioni sono in lieve diminuzione, -0,6%.
- ✓ Continua a tenere l'occupazione: il 30% delle aziende ha aumentato gli occupati, contro il 25% in cui sono diminuiti.
- ✓ **L'86% dei gestori è soddisfatto o parzialmente soddisfatto dell'andamento della propria azienda nel 2024.**







OSSERVATORIO PERMANENTE DEL VENDING
RICAVI


- *L'incremento medio dei ricavi nel **1° trimestre del 2025** rispetto all'analogo periodo del 2024 è di **+2,12%**.*
- *Nel **15,8%** dei casi la variazione dei ricavi è stata influenzata da **nuove acquisizioni**.*
- *L'influenza delle nuove acquisizioni è stata mediamente dello **0,94%** rispetto al **+2,12%**.*
- *Senza considerare le nuove acquisizioni l'incremento si attesta sul **+1,18%**.*
- *La **variazione è positiva per IL 60%** delle aziende del campione, il 40% ha un andamento negativo.*




Eidos Consulting e Vending Magazine

Hanno il piacere di invitarla al Webinar gratuito che si terrà
Mercoledì 14 maggio 2025 dalle 16,30 alle 17,30

- **Andamento del Vending italiano nel primo trimestre 2025**
- **Sentiment del mercato – Il futuro del Vending visto dai gestori**
- **La leva strategica del post-vendita: tra margine e fidelizzazione**

Interverranno: dott. Enrico Capello (Direttore Vending Magazine),
dott. Franco Bompani (Presidente Eidos Consulting S.r.l.),
dott. Fabio Fasolino (Ceo Business Company S.p.a.)

Per partecipare scrivere a:
magazine@vendingpress.it
franco.bompani@eidosconsulting.it

In collaborazione con Business Company S.p.a.




✓ **Dati altalenanti per quanto riguarda le previsioni future:** sostanzialmente ottimistiche rispetto alla propria azienda (il 43% ritiene che le cose nel 2025 andranno meglio, solo il 9% che andranno peggio), ma negative per quanto riguarda l'intero mercato. Infatti il 67% ritiene che nel 2025 il Vending sarà in diminuzione.

✓ Per gli investimenti in Distributori Automatici e sistemi di pagamento, nel 2025 il 33% ritiene che diminuiranno e solo il 19% pensa che aumenteranno.

Per richiedere il materiale del webinar scrivere a franco.bompani@eidosconsulting.it.

Al meeting online è intervenuto il dottor Fabio Fasolino, CEO di Business Company S.p.a., che si è soffermato sulla leva strategica del post-vendita.

LA LEVA STRATEGICA DEL POST- VENDITA: TRA MARGINE E FIDELIZZAZIONE

A cura di Fabio Fasolino, CEO Business Company S.p.a.

Business Company S.p.a., parte di un gruppo europeo, è una realtà che vanta oltre 26 anni di esperienza nella gestione dei servizi post-vendita e che si pone come **partner strategico per Produttori, Trade OnLine, Distribuzione Organizzata e Specializzata**, offrendo soluzioni personalizzate in tutte le fasi della vita del prodotto.

I servizi post-vendita offerti da Business Company (www.businesscompany.it) assicurano un'assistenza qualificata nell'intero ciclo di utilizzo del prodotto: dall'installazione alla manutenzione in garanzia, in estensione di garanzia e fuori garanzia, per arrivare alla dismissione e smaltimento. Siamo inoltre specializzati anche nei servizi di ricondizionamento dei prodotti che gestiamo. Durante il periodo di garanzia, proponiamo sistemi integrati per la gestione delle attività di post-vendita come il nostro **servizio professionale TestOK: una rete organizzata di centri di assistenza tecnica a disposizione degli attori della filiera per poter gestire al meglio tutte le esigenze di manutenzione e post-vendita delle proprie macchine, con logistica integrata e magazzino ricambi.**

Ogni giorno il gruppo di lavoro di Business Company opera per conto di produttori, distributori e gestori, che ci scelgono come partner. Diventiamo, di fatto, il loro **dipartimento post-vendita dedicato:** dalle prime verifiche tecniche, come le diagnosi DOA e i test di funzionamento dei prodotti in garanzia, fino alla manutenzione e ricondizionamento. **Le procedure aziendali permettono un monitoraggio puntuale, con dati a disposizione e indici di difettosità riscontrati.** Quest'ultimo aspetto si è rivelato, negli anni, una straordinaria risorsa per tutta la clientela e, in particolare, per quella alle prese con la gestione di fornitori extra europei, con cui affinare al meglio il lavoro per rendere macchine e prodotti pienamente omologabili anche per il mercato europeo.

Tra le peculiarità che il servizio di assistenza tecnica TestOK può offrire c'è anche il supporto di help-desk ed assistenza clienti/consumatori, ovvero un gruppo di lavoro che tramite



call-center specializzato implementa rapide soluzioni di eventuali problematiche sia per utenti domestici, sia professionali.



Oggi, come non mai, la soddisfazione del consumatore è diventata centrale per il mondo della distribuzione e della gestione delle macchine ed ecco che il post-vendita assurge ad area strategica su cui investire per differenziarsi dalla concorrenza. **Erogare servizi post-vendita significa, infatti, creare un rapporto col cliente che contribuisce alla sua serenità** svolgendo, allo stesso tempo, un'azione molto efficace per favorire la fidelizzazione alla marca.

Per info: info@businesscompany.it