

Le agenzie di rappresentanza: partner fondamentali per le aziende ?? di Francesca Mugnai

Descrizione

TAG: Business, agenzia, agenzia di commercio, agenzia di intermediazione, agenzia di rappresentanza, agenzie, commercio, Marketing, rappresentanza

Le agenzie di rappresentanza, o di intermediazione commerciale sono **realtÀ fondamentali** nel mondo del commercio mondiale. Possono avere un range di azione molto ampio. Vanno dalle aziende piccole o medie fino ai grandi brand, **studiando strategie di marketing** mirate per vendere il loro prodotto.

Le agenzie di rappresentanza commerciale sono specializzate nello sviluppo di intermediazioni per conto di una o piÃ¹¹ aziende committenti. In poche parole fanno da tramite tra l'azienda e i suoi clienti. In proposito viene stipulato un **contratto** specifico a seconda del campo di azione in cui deve operare l'agenzia per conto dell'azienda.

Quindi una volta ricevuto il mandato, il compito dell'agenzia di rappresentanza Ã" innanzitutto, quello di **verificare la fattibilitÃ** del progetto proposto. Una volta accettato, viene studiato un piano **marketing ad hoc** dopo di che l'agenzia gestisce tutta la **promozione commerciale**. Una volta capito il campo di azione e messo in atto la strategia commerciale si creano gruppi di lavoro con a capo un responsabile per ogni singolo progetto. Quando si parla di responsabili ci rivolgiamo alle figure quali: agenti di commercio, procacciatori d'affari, consulenti commerciali e altri professionisti che in genere sono figure autonome e free lance.

Per un brand affidarsi ad un'agenzia di intermediazione commerciale significa che **questa gestirÃ per loro tutta la promozione** diretta e indiretta del prodotto. CreerÃ delle reti di vendita gestite da vendori di vario tipo che si propongono con modi e tecniche differenti presso privati o aziende. In genere sono divisi per territorio.

Il successo di un'agenzia di rappresentanza dipende dalla sua capacitÃ di riuscire a mettere in campo **accattivanti forme di marketing**. Devono seguire canali innovativi, non convenzionali che abbiano un forte impatto visivo ed emotivo a livello mediatico

Come guadagnano le agenzie di rappresentanza?

Abbiamo detto che questo tipo di agenzie promuovono e vendono i prodotti di aziende esterne, **ma attenzioneâ?i non vengono pagate da queste** (se non in particolari casi). L'agenzia di rappresentanza guadagna grazie alle **provvigioni** che sono in **percentuale su ogni vendita** o contratto andato a buon fine. Si va in base al fatturato raggiunto. Ad esempio se un contratto concluso fattura all'azienda committente 10.000 euro, all'agenzia andrÃ una provvigione del 10%.

Ovviamente le percentuali **variano in base al settore** in cui si opera e agli accordi che vengono presi al momento della stipula del contratto tra azienda ed agenzia.

Competenze per chi vuole aprire un'agenzia di rappresentanza

Innanzi tutto, **non Ã" un lavoro che si puÃ² improvvisare**. Per aprire la propria agenzia Ã" necessario aver ricoperto il ruolo di agente di commercio almeno da **due anni**. Fare esperienza in questo campo Ã" fondamentale.

Requisiti richiesti:

Essere in possesso di diploma di ragioneria oppure essere laureati in economia e commercioaprire partita ivasuperare lâ??esame di abilitazione iscriversi al ruolo inoltrando unâ??istanza presso la Camera di Commercio della propria Provinciase le vendite sono nel campo alimentare, Ã" necessario avere il certificato di idoneitÃ per questo tipo di settore.

Vi chiederete quale sia la differenza tra agenzia e agente di commercio. Ebbene la prima Ã" una realtÃ molto strutturata, si parla in genere di **societÃ di capitali** e si occupano per lo piÃ¹ di **grandi aziende o marchi importanti**. Lâ??agente di commercio invece Ã" una **singola persona** che lavora in proprio (free lance) per una o per piÃ¹ aziende di dimensioni **medio piccole**.

Lâ??agenzia di intermediazione Ã" un mercato in crescita. Oggi si punta sempre di piÃ¹ alla qualitÃ sia dei prodotti ma anche dei servizi che vengono proposti alla clientela. Nulla Ã" lasciato al caso. Anche per la gestione della comunicazione e delle trattative con i propri clienti ci si affida sempre di piÃ¹ ai professionisti del settore.

Non importa se a rivolgersi allâ??agenzia o allâ??agente commerciale sia il **piccolo produttore di vino** o una **multinazionale**, lâ??obbiettivo Ã" sempre lo stesso: **qualitÃ ed efficienza** sia nel produrre che nel comunicare con i propri clienti. Il compito delle agenzie di intermediazione Ã" quello di aiutare le aziende tramite la propria professionalitÃ a raggiungere **risultati concreti e tangibili** fruibili nel presente e nel futuro.

Hits: 0

Lâ??articolo [Le agenzie di rappresentanza: partner fondamentali per le aziende](#) proviene da [CIAOUP News & Advertising Influencer](#).

Categoria

1. MARKETING NEWS

Data di creazione

26 Maggio 2021

Autore