

## 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 **realt? 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 pi? 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 ? innanzitutto, quello di **verificare la fattibilit?** del progetto proposto. Una volta accettato, viene studiato un piano **marketing ad hoc** dopo di ch? 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 gestir? per loro tutta la promozione** diretta e indiretta del prodotto. Creer? delle reti di vendita gestite da venditori 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 capacit? 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 attenzione! 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 andr? 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

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

Requisiti richiesti:

Essere in possesso di diploma di ragioneria oppure essere laureati in economia e commercio aprire partita IVA superare l'esame di abilitazione iscriversi al ruolo inoltrando un'istanza presso la Camera di Commercio della propria Provincia se le vendite sono nel campo alimentare, è necessario avere il certificato di idoneità per questo tipo di settore.

Vi chiederete quale sia la differenza tra agenzia e agente di commercio. Ebbene la prima è una realtà molto strutturata, si parla in genere di **società di capitali** e si occupano per lo più di **grandi aziende o marchi importanti**. L'agente di commercio invece è una **singola persona** che lavora in proprio (free lance) per una o per più aziende di dimensioni **medio piccole**.

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

Non importa se a rivolgersi all'agenzia o all'agente commerciale sia il **piccolo produttore di vino** o una **multinazionale**, l'obiettivo è sempre lo stesso: **qualità ed efficienza** sia nel produrre che nel comunicare con i propri clienti. Il compito delle agenzie di intermediazione è quello di aiutare le aziende tramite la propria professionalità a raggiungere **risultati concreti e tangibili** fruibili nel presente e nel futuro.

Hits: 0

L'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