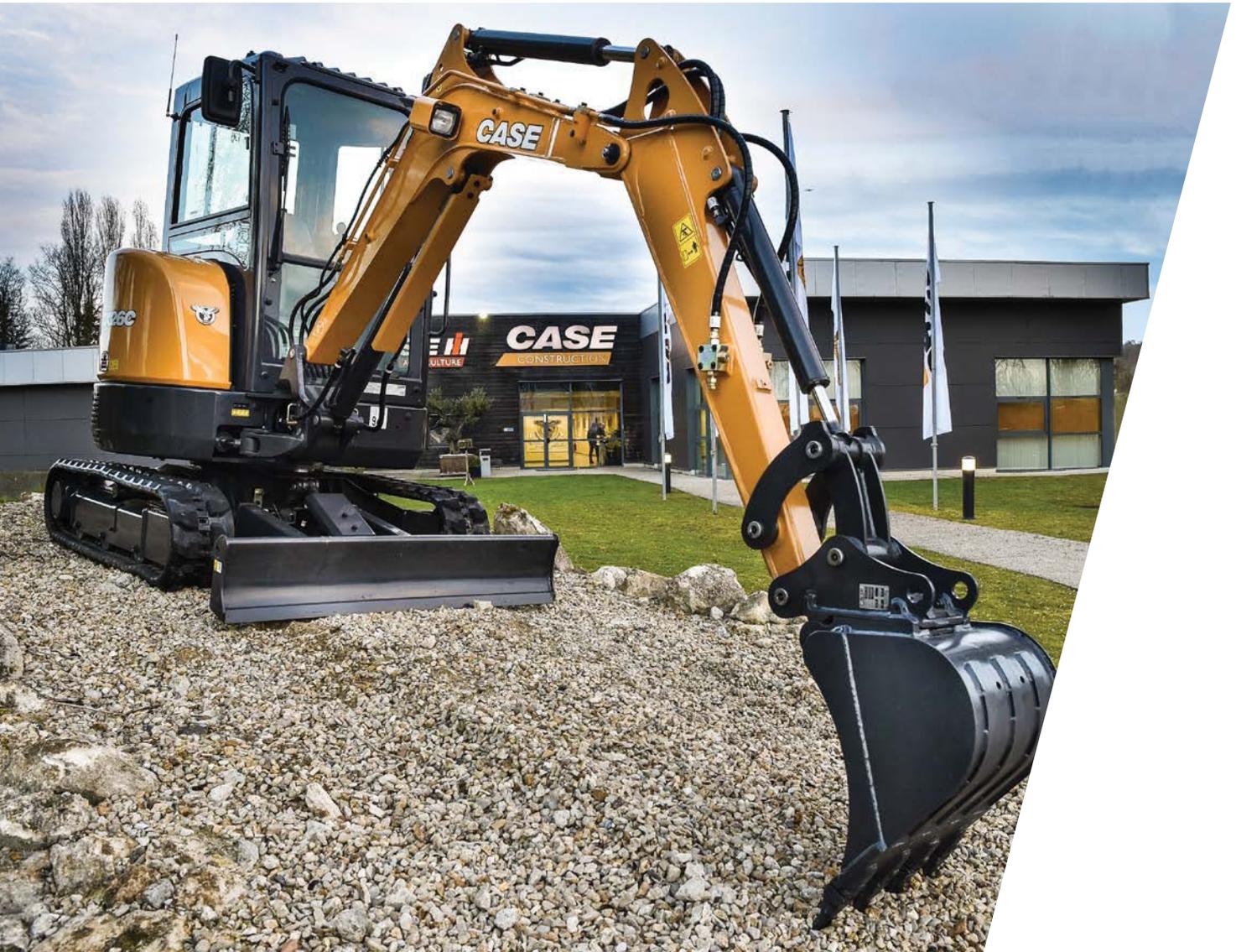


CASE
CONSTRUCTION



***DIVENTA NOSTRO
CONCESSIONARIO***

becomecasedealer@cnhind.com
00800-2273-7373

www.casece.com
EXPERTS FOR THE REAL WORLD
SINCE 1842

UNA BASE SOLIDA

Diventando concessionari CASE capirete cosa rende il marchio così speciale: una lunga storia fatta del duro lavoro di tante persone, di prodotti e di servizi volti a far crescere l'attività dei nostri clienti. Sono queste le solide fondamenta su cui si basa la nostra azienda. Oltre 170 anni di innovazione ci hanno reso quello che siamo oggi. La vostra presenza e il vostro sostegno ci renderanno ancora più forti domani.



I NOSTRI VALORI

Jerome Increase Case non ha iniziato la sua avventura per realizzare una grande società multinazionale. Era un innovatore, un sognatore, spinto da una forte etica del lavoro, e grazie a queste qualità è stato in grado di realizzare innovazioni senza tempo che hanno costituito la base della rivoluzione industriale. Sapeva che se avrebbe fatto il proprio dovere nei confronti dei clienti, il successo sarebbe di certo arrivato. Oggi, la famiglia del marchio CASE, che comprende anche i nostri concessionari, si fa ancora promotrice di questi valori.



EREDITÀ

CASE è il frutto della competenza e dell'esperienza di persone attive nel settore delle costruzioni fin dal 1842.

PERSONE/PASSIONE

CASE è una comunità di persone impegnate, pragmatiche e determinate, orgogliose del proprio lavoro.

RISOLUZIONE DEI PROBLEMI

CASE offre soluzioni semplici e immediate alle difficoltà incontrate dai suoi clienti.

SUPPORTO PRATICO

CASE si impegna attivamente per far progredire il proprio settore ed è sempre accanto ai suoi clienti, sul campo e nello svolgimento della loro attività.

FORZA GLOBALE



Case è un marchio di CNH Industrial e gode del vantaggio competitivo unico di far parte di questa impresa globale di rilievo. Con una grande famiglia di marchi importanti, specializzati in macchine per costruzioni e agricoltura, veicoli commerciali, tecnologia di motopropulsione e trasmissione e servizi finanziari, CNH Industrial è in grado di offrire investimenti su scala globale e servizi mirati in ambito locale.



MAGIRUS



1

Gruppo

12

Marchi

49

Centri ricerca e sviluppo

64

Impianti

62,828

Dipendenti

6,000

Individui impegnati nell'innovazione

8,463

Brevetti attivi di proprietà

\$4.8

Milioni investiti nella
formazione professionale

5.5%

Margine operativo delle
attività industriali

\$24.872

Miliardi di ricavi

IL VOSTRO PARTNER COMMERCIALE

Con CASE avrete la libertà di essere concessionari indipendenti e potrete al tempo stesso usufruire di un supporto professionale. Per questo ogni concessionario CASE ha a propria disposizione un team dedicato che lo assiste nelle operazioni quotidiane, risponde alle sue domande sui prodotti e lo sostiene per conseguire gli obiettivi commerciali a lungo termine prefissati.

Responsabili commerciali (RC)

Il vostro partner per tutte le operazioni commerciali che prevedono, tra l'altro:

- Conoscenza approfondita dei prodotti e dei servizi CASE
- Aggiornamenti su nuove promozioni, programmi, eventi e opportunità
- Risorse per fornire assistenza nella pianificazione dell'inventario
- Realizzazione del business plan annuale dei concessionari

Esperti del prodotto

Il vostro esperto di applicazioni locale per:

- Supporto/consigli sulla configurazione delle macchine
- Dimostrazioni dei prodotti ai clienti
- Formazione professionale sui prodotti per il vostro staff



190

Mercati nazionali



\$860

Milioni investiti in Ricerca e sviluppo



\$8.7

Miliardi totali di liquidità disponibile

Responsabili marketing prodotti (RMP)

- Guida alle applicazioni
- Visite clienti
- Formazione commerciale
- Confronti competitivi
- Produttività e costo totale della consulenza sulle proprietà

Responsabili di area di servizi (RAS)

La vostra risorsa per gli strumenti e i programmi di servizi di assistenza preventiva e diagnostica, tra cui:

- Guida per le riparazioni e le lavorazioni in garanzia
- Disponibilità degli strumenti
- Monitoraggio e riconoscimento dei miglioramenti rispetto agli Standard relativi ai servizi dei concessionari

Responsabili vendite servizi e parti (RVSP)

Il vostro supporto di marketing per i servizi di assistenza e parti post-vendita:

- Valutazioni delle esigenze di servizio di assistenza e singole parti
- Supporto nell'implementazione dei piani di marketing delle parti
- Strumenti per aiutare i concessionari a mantenere l'attività remunerativa tutto l'anno
- Monitoraggio e riconoscimento dei miglioramenti rispetto agli Standard relativi alle parti dei concessionari

Responsabili dei servizi finanziari (RSF)

La vostra risorsa per i prodotti e i servizi finanziari* CASE rivolti a voi e ai vostri clienti, tra cui:

- Opzioni di finanziamento a tasso contenuto
- Leasing
- Gestione conto e linea di credito dei concessionari

Supporto vendite

La vostra risorsa per assistenza in caso di richieste di informazioni e gestione prodotti completi, tra cui:

- Disponibilità dei prodotti
- Stato spedizioni e modifiche d'ordine
- Fatturazione

* I servizi possono essere limitati a seconda della nazione

I 4 PRINCIPI PER UN MODELLO DI ATTIVITÀ COMMERCIALE REDDITIZIO

Reputazione del marchio

Il nome commerciale CASE è riconosciuto a livello globale come marchio leader nelle macchine per costruzioni e vanta una reputazione ottima nella progettazione di alcune delle macchine più performanti del mondo. Di conseguenza, i concessionari CASE usufruiscono di un notevole vantaggio competitivo, con la certezza di vendere prodotti di qualità superiore.

Ricavi ricorrenti

Il settore delle costruzioni non segue le mode passeggere. I concessionari CASE beneficiano di prodotti che offrono un flusso costante di ricavi ricorrenti tramite i servizi di assistenza e parti e le offerte post-vendita, senza dimenticare le vendite ripetute.

Leadership

CASE e la capogruppo CNH Industrial sono società di livello globale guidate da team di amministratori preparati e altamente esperti, molti dei quali siedono anche in consigli di amministrazione di altre organizzazioni ben note e stimate in tutto il mondo.

Rispetto per la vostra indipendenza

Quando diventate partner di CASE entrate a far parte dell'organizzazione come concessionari indipendenti. Sarete quindi liberi di personalizzare le vostre soluzioni commerciali in base alle esigenze della vostra clientela e della vostra regione, senza le limitazioni imposte dai franchising.



I CUSTOMER CENTRE

CASE aiuta i concessionari portare l'attività di assistenza dei clienti a livelli superiori grazie ai nostri Customer Centre, unici nel loro genere. In queste strutture potrete provare un'esperienza ineguagliabile che vi consentirà di conoscere appieno il nostro marchio. Clienti e concessionari potranno assistere a corsi di formazione personalizzati, dimostrazioni dei prodotti all'avanguardia e prove pratiche delle macchine, il tutto usufruendo della generosa ospitalità di CASE.



Parigi

Situato a soli 20 minuti dall'aeroporto Charles de Gaulle, il Case Customer Centre Paris vi consentirà di consolidare i rapporti con i vostri clienti in un vero ambiente lavorativo. Qui potranno salire in cabina, provare con mano la differenza della qualità CASE e lasciarsi conquistare dalle nostre macchine.

Tomahawk

Ulteriore vantaggio della nostra posizione globale, questo cantiere di oltre 200 ettari nella magnifica regione dei Northwoods del Wisconsin offre ai clienti di tutto il mondo l'opportunità di provare l'intera gamma delle macchine da costruzione CASE nelle reali condizioni di utilizzo.



STRUMENTI DI VENDITE E MARKETING

CASE sviluppa continuamente strumenti, programmi e risorse, fornendovi le informazioni necessarie per crescere nella vostra attività e fornire assistenza ai vostri clienti. Ecco alcuni esempi:

PORTALE DEI CONCESSIONARI

Risorsa online one-stop che riporta informazioni sulle ultime macchine CASE, su parti, servizi e finanziamenti.

• Strumenti online

- Identità del marchio

Presentazione del marchio

Download della Presentazione aziendale.

Logo e materiale identificativo del marchio

Download del logo in diversi formati di file.

- Libreria delle brochure online

Letteratura

Brochure e schede tecniche per aiutarvi a comunicare le caratteristiche e i vantaggi più recenti dei prodotti CASE.

Libreria delle brochure online

Per scaricare la letteratura di vendita in formato pdf.

- Galleria immagini e video

Per scaricare immagini e video dei prodotti CASE.

- AdPlanner

Programma per la creazione di pagine pubblicitarie personalizzate in linea con lo stile di comunicazione del marchio CASE.

- Kit stampa

Per scaricare Comunicati stampa e relative immagini.

• e-Equipment (per le nazioni che utilizzano il sistema SAP)

Strumento di gestione degli ordini usato per redigere dichiarazioni delle vendite al dettaglio che il concessionario invia a CNH Industrial.

• Listini prezzi europei (per nazioni senza sistema SAP)

Mostra tutti i modelli e le configurazioni disponibili per l'ordine.

• Attrezzature e DIA Kit

Mostra attrezzature aggiuntive e accessori installati dal concessionario ordinati presso CNH Industrial.

• Spec Check

Strumento per trovare le specifiche tecniche delle macchine di marchi concorrenti e confrontarle con i prodotti CASE.

• Case Protection Plan

I concessionari che hanno acquistato un CASE Protection Plan (garanzia estesa) possono registrare unità, accedere ai preventivi e presentare qui eventuali reclami.

• Case Site Watch (app disponibile)

Una soluzione telematica che raccoglie le informazioni critiche relative alla posizione e alle prestazioni della vostra macchina e mette le informazioni a vostra disposizione in pochissimo tempo, ovunque voi siate.

• Case Shop

Il luogo dove acquistare articoli di merchandising CASE a prezzi interaziendali.

STST

Shoulder To Shoulder Tool, uno strumento per tablet e smartphone:

comprende l'intera gamma dei modelli, download della letteratura, vantaggi per cliente e Walkaround in un formato comodo per dispositivi portatili.



SERVIZIO DI ASSISTENZA E PARTI

- **Portfolio completo delle parti**

Parti CASE originali, parti rigenerate e parti di tutte le marche.

- **PARTECH**

Risorsa online e strumento di tracking per assistenza tecnica relativa alle parti.

- **Case Care**

Strumento per la realizzazione di preventivi relativi ai lavori di manutenzione e assistenza.

- **Strumenti di assistenza diagnostica avanzata**

Strumenti di assistenza brevettati, in grado di individuare problemi e massimizzare i volumi di vendite.

- **ASIST**

Banca dati delle conoscenze online globale per assistenza tecnica su tutte le macchine CASE.

- **Warranty Information Tool (WIT)**

Risorsa per i concessionari che fornisce informazioni relative all'assistenza tecnica in garanzia.

- **NGPC**

Catalogo delle parti elettroniche con una potente funzione di ricerca e un'interfaccia di facile utilizzo.

- **Service Tool Marketplace**

Risorsa per acquistare, noleggiare o rivendere i propri strumenti di servizio speciali.



“Questa partnership mi consente di far crescere la mia attività e al tempo stesso fornire ai miei clienti le macchine e le attrezzature necessarie per costruire la nostra comunità”.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

La conoscenza del proprio lavoro è una parte importante della nostra attività. Per questo CASE offre ai concessionari un'utile formazione professionale iniziale, con un programma per l'avviamento concentrato sulle nostre ultime macchine e sulle sfide del settore. Questa attività comprende anche addestramento di tipo pratico presso il nostro avveniristico Case Customer Centre Paris per preparare ulteriormente concessionari e responsabili vendite ad affacciarsi sul mercato in modo più competitivo e sicuro. Forniamo anche un programma di formazione continuo, disponibile in una vasta gamma di formati flessibili, tra cui corsi individuali, laboratori professionali pratici e seminari online. Alcuni esempi:

- **Unetversity**

Curriculum completo su base web che offre ai concessionari una serie di corsi progressivi pensati per fornire competenze e conoscenze relative all'attività svolta.

- **Formazione vendite commerciali**

Corso indispensabile per i nuovi venditori dei concessionari CASE, che impartisce loro le nozioni necessarie per competere con successo nel settore commerciale del mercato.

- **Formazione post-vendita**

Programmi di formazione e certificazione dei concessionari volti alla crescita e al potenziamento dell'attività del reparto.

- **Formazione tecnica**

Formazione sui prodotti, con particolare attenzione alle ultime tecnologie e progressi, per garantire ai tecnici dei concessionari un elevato livello di competenze quanto a diagnosi, individuazione e risoluzione dei guasti e assistenza su macchinari e relative prestazioni.



I PRIMI PASSI NEL MONDO CASE

È un piacere per noi potervi aiutare a far crescere la famiglia CASE. Di seguito riportiamo le informazioni necessarie per diventare un concessionario CASE. Per qualsiasi domanda siamo a disposizione.

Gestione operativa

- Il richiedente deve avere un'esperienza minima di 10 anni nel settore, con comprovato successo
- Un team di gestione definito, con esperienza nel settore di simile livello
- Un modello di servizio assistenza e parti valido
- Un modello di attività di noleggio e subnoleggio collaudato (dove applicabile)
- Un sistema di gestione dell'attività della concessionaria approvato
 - Gestione della contabilità
 - Gestione vendite e inventario noleggi
 - Gestione officina e parti

Copertura del mercato

- Copertura del mercato solida, che comprenda:
 - Value proposition della concessionaria e posizionamento competitivo sul mercato
 - Previsione vendite per i primi tre anni
 - Piano di marketing e pubblicità

Capitalizzazione e capacità finanziaria

- Capitale proprio richiesto, misurato in un rapporto debiti/fondi propri di 3 a 1 o migliore
- Dichiarazione dei redditi personale
- Rendiconti finanziari di tre anni
- Previsioni finanziarie per tre anni
 - Bilancio
 - Conto economico
 - Flusso di cassa

Requisiti per struttura e posizione

- Le dimensioni totali della proprietà (terreno ed edifici) dovranno essere di almeno 750 m² per milione di € di acquisti Case proposti (prodotti completi e parti). La superficie calpestabile minima al chiuso è di 200m² per milione di € di acquisti Case proposti.



Case Construction Equipment
Contatti

CNH Industrial - UK

First Floor, Barclay Court 2,
Heavens Walk, Doncaster DN4 5HZ - UNITED KINGDOM

CNH INDUSTRIAL CAPITAL
Indirizzi affiliate

United Kingdom

Cranes Farm Road
Basildon, Essex SS14 3AD - UNITED KINGDOM

CNH Industrial France, S.A.

16-18 Rue des Rochettes
91150 - Morigny-Champigny - FRANCE

France

16-18 Rue des Rochettes
91150 - Morigny-Champigny - FRANCE

CNH Industrial Deutschland GmbH

Case Baumaschinen

Benzstrasse 1-3 - D-74076 Heilbronn
GERMANY - DEUTSCHLAND

Germany

Zweigniederlassung Heilbronn
Salzstrasse 185 - D-74076 Heilbronn
GERMANY - DEUTSCHLAND

CNH Industrial Maquinaria Spain, S.A.

Avda. José Gárate, 11 - 28823 Coslada (Madrid)
SPAIN - ESPAÑA

Spain

Avda. José Gárate, 11
28823 Coslada (Madrid)
SPAIN - ESPAÑA

CNH Industrial Italia Spa

Via Plava, 80 - 10135 Torino
ITALY - ITALIA

Italy

Viale delle Nazioni, 55
41122 Modena - ITALY - ITALIA

CNH Industrial Danmark A/S

Arnold Niensens Boulevard, 140 - DK-2650 Hvidovre
DENMARK - DANMARK

Per ulteriori informazioni o per approfondimenti
vi preghiamo di inviare una email a:
becomecasedealer@cnhind.com
o di chiamare lo 00800-2273-7373

CNH Industrial International S.A.

Riva Paradiso, 14
P.O. Box 564, CH 6902
Paradiso-Lugano, Switzerland



NOTA: Le dotazioni di serie e opzionali possono cambiare in base alle richieste e alle leggi in vigore nei diversi paesi. Le foto possono mostrare dotazioni non di serie o non citate nel presente pieghevole - consultate il concessionario CASE. La società CNH Industrial si riserva il diritto di modificare senza preavviso le caratteristiche delle sue macchine, senza alcun obbligo dipendente da tali modifiche.

Conforme alla direttiva 2006/42/EC

CASE Customer Assistance
00800-2273-7373

La chiamata è gratuita. Per le chiamate da cellulare consultare in anticipo il proprio gestore telefonico.