



# SERRAMENTO TOSI



In questo numero:

Editoriale:  
Il Mercato

Newsletter: P.V.C. TOSI  
Preventivo Veloce e Chiaro

Officina d'impresa: dove nascono  
idee e soluzioni creative di marketing

Andreetto & Morosato

Il Cliente

Persiana System

Ditte in fiera

Calendario corsi 2011

Rivenditori autorizzati Tosi

Foglio informativo a cura di:

via Linfano, 18/1  
I-38062 Arco (TN) - Italy  
tel. +39 0464 531212  
fax +39 0464 532711  
info@tositech.com  
www.tosiserramenti.it



EDITORIALE:

## IL MERCATO



Flavio Tosi

Gentili lettori,  
uno studio relativo alla distribuzione del reddito in Italia svolto da fonti autorevoli ha evidenziato che i consumatori si dividono in due grandi gruppi. Nel primo rientrano coloro che possiedono ricchezza, mentre nel secondo coloro con minore disponibilità economica. Viene così a mancare la fascia intermedia.

Per poter affrontare un mercato che si presenta difficile, complesso e selettivo le aziende devono fare una scelta per capire se puntare senza mezzi termini sul rinnovamento e sulla qualità per poter cogliere tutta quella parte di mercato che si presenta ancora ricco di grandi opportunità, non considerando il secondo gruppo.

Tosi Serramenti va in controtendenza e ha deciso di affrontare questa metamorfosi del mercato mettendo a disposizione di tutti i clienti una gamma prodotti molto ampia, in grado di soddisfare il cliente più esigente e quello più attento al costo, garantendo ad entrambi la massima qualità e prestazioni.

Abbiamo scelto di intraprendere questa strada nella convinzione di poter offrire qualità e servizio a tutti i nostri clienti. Per poterlo fare al meglio, circa un anno fa, abbiamo chiesto la collabora-

zione ad Officina d'impresa, una società di consulenza e servizi di marketing strategico e operativo, con la quale sono stati definiti gli obiettivi che vogliamo raggiungere nel corso di questo 2011. Essi mirano a riordinare, riequilibrare, ottimizzare, rendere più efficaci e consolidare tutti i materiali, le iniziative e gli eventi che già mettiamo a disposizione dei nostri clienti. L'obiettivo è la creazione di un sistema di relazioni che portino ad un ulteriore miglioramento delle **soluzioni da proporre**, all'**ascolto** delle esigenze dei nostri interlocutori; all'**interazione** continua con i nostri collaboratori/rivenditori/clienti condividendo la nostra visione d'insieme, pur mantenendo la nostra identità di produttore che riesce con la propria competenza e innovazione a soddisfare tutte le esigenze del cliente.

Il nuovo corso di Tosi Serramenti è stato recentemente presentato presso la nostra sede alla presenza dei nostri rivenditori, consulenti e collaboratori.

Il percorso è appena iniziato, non sarà dei più semplici, ma siamo convinti che questa sia la strada giusta per poterci distinguere e qualificare ulteriormente.

Flavio Tosi



### ►► P.V.C. TOSI: preventivo veloce e chiaro

Per l'acquisto di molti prodotti, soprattutto se comportano una spesa di una certa consistenza come i serramenti, al venditore viene richiesto un preventivo di spesa che comprenda tutto quello che è stato concordato.

Fonti autorevoli hanno evidenziato l'importanza, al fine di una proficua trattativa, di poter stendere il preventivo alla presenza del cliente, consegnandolo direttamente, annullando così i tempi di attesa dando la possibilità ad eventuali trattative.

Per questo motivo abbiamo voluto creare un nuovo software il "P.V.C. Tosi" (Preventivo.Veloce.Chiaro) in grado di poter stendere un preventivo veloce e chiaro appunto.

segue a pag. successiva >>



# Dove nascono idee e soluzioni creative di marketing

OFICINA D'IMPRESA è una società di consulenza e servizi di marketing strategico e operativo, comunicazione e branding, marketing distributivo e turistico-territoriale che opera sul territorio trentino e nazionale a supporto di piccole e medie imprese.

Forte è la specializzazione sullo sviluppo di format, concept e merchandising dei luoghi di relazione, dei punti vendita e sulla comunicazione in-store. Lo studio si propone come partner in grado di sostenere lo sviluppo di nuove idee di business in un mercato difficile, complesso e selettivo, ma in grado di offrire ancora grandi opportunità per chi decide di puntare sul rinnovamento e sulla qualità. Oficina d'impresa è la soluzione ideale per chi desidera acquisire competenze specialistiche per affrontare il mercato, senza appesantire la struttura organizzativa e contenendo i costi fissi.

Nel 2011 nasce Oficina d'impresa - commerciale, un nuovo servizio di consulenza per la creazione, gestione e sviluppo di reti vendita e canali distributivi delle imprese.



"Siamo un gruppo di consulenti che dal 1998 si occupa di offrire servizi integrati e coordinati di marketing presidiando internamente analisi, metodo, creatività e project management - dice **Emanuela Corradini, Presidente e socio fondatore di Oficina d'impresa srl** - un'organizzazione flessibile, abituata a lavorare con gli altri, valorizzando competenze e potenziale degli individui e delle organizzazioni. Nel 2010 ci siamo trasferiti nella nostra

nuova sede in Area22 - Centro esposizioni e servizi al commercio di Rovereto (TN).

**La collaborazione con Tosi Serramenti** è iniziata lo scorso anno, con l'obiettivo primario di supportare il management aziendale ad orientare sempre più l'impresa al mercato in una logica strategico-distributiva ed in particolare suggerire soluzioni per lo sviluppo della rete di rivenditori e del proprio BRAND. Per fare questo,

è stato indispensabile definire gli obiettivi futuri/VISION e la strategia aziendale, studiare la gamma dei prodotti, la rete vendita, tutte le azioni di marketing realizzate recentemente e il budget investito. Solo successivamente è stato possibile affiancare l'azienda nella predisposizione di un nuovo concept per la realizzazione dello showroom di marca: un'idea nuova, diversa, distintiva, unica, ma soprattutto coerente rispetto all'immagine aziendale ed ai valori del marchio Tosi Serramenti. L'obiettivo finale è quello di offrire una soluzione di MERCHANDISING in una logica di marca, che garantisca il massimo risultato di immagine e commerciale sia del produttore che del rivenditore."

"In 13 anni di attività abbiamo lavorato per aziende e settori molto diversi tra loro, a livello locale, nazionale ed internazionale: non sono importanti le dimensioni aziendali, ciò che fa la differenza è avere un prodotto o un servizio di qualità e



distintivo, un'imprenditoria e un management ambiziosi e desiderosi di modificare l'approccio al proprio cliente. Per tutti gli altri rimandiamo al nostro sito [www.oficina-dimpresa.com](http://www.oficina-dimpresa.com) che vi invitiamo a visitare."



**OFICINA**<sup>®</sup>  
d'impresa  
M A R K E T I N G

OFICINA D'IMPRESA SRL  
Via per Marco, 12/D  
38068 Rovereto (TN)  
Tel. 0464.021300 - Fax 0464.021310  
[www.oficina-dimpresa.com](http://www.oficina-dimpresa.com)

## P.V.C. TOSI: preventivo veloce e chiaro

(segue da pag. 1)

### CHE COS'È

P.V.C. TOSI è un portale web contenente l'applicativo per lo sviluppo dei preventivi, la condizione on line permette di recepire in tempo reale gli aggiornamenti, potrà essere altresì off line (per chi ha problemi di connessione) da aggiornare periodicamente.

La connessione è di tipo https, la stessa utilizzata ad esempio per l'in banking e quindi protetta da intrusioni esterne.

Molti sono i vantaggi che offre, primo fra tutti la possibilità di poterlo stampare con il logo della propria azienda e inoltre poterlo utilizzare ovunque e con qualsiasi apparecchio che permetta la connessione ad internet.

Inoltre si può personalizzare con i dati del cliente, attribuirgli un numero di protocollo, contras-

segnare con un nome diverso ogni posizione per esempio specificando il nome della stanza, inserire il costo della posa in opera e di applicare lo sconto che si vuole sia totale che ad ogni singola voce.

Questo strumento è a disposizione di tutti i nostri clienti: verrà assegnata una password personale e saranno fornite tutte le indicazioni da seguire per poterne usufruire.



## le nostre REALIZZAZIONI



# Il Cliente

Alcuni hanno definito la vendita, la ricerca del piacere nell'acquisto, che nasce dalla soddisfazione di determinati stimoli, desideri, finalità, diversi e personali per ogni individuo. Questo processo prende avvio da una percezione iniziale, lo stimolo, dal quale scaturisce il desiderio di voler possedere un dato oggetto, il serramento, evolvendosi nell'accordo commerciale cioè nella vendita. L'anno scorso abbiamo creato tutta la serie di materiali che possono aiutare il venditore a presentare il prodotto

all'interno dello showroom, come i totem, gli espositori per i serramenti, il video e molto altro. Quest'anno abbiamo rivolto la nostra attenzione alla vendita presso l'abitazione del cliente, creando una serie di materiali che siano di supporto al venditore nella presentazione del prodotto. Siamo partiti quindi dallo stimolo, con lo scopo di creare curiosità, per far questo è stato creato un opuscolo/volantino dove si presentavano i prodotti e il Pvc, il tutto reso accattivante dalla promozione di un serramento



attraverso l'iniziativa "Vacanze Sicure", il quale è stato distribuito attraverso il servizio postale a tutte le famiglie residenti nei comuni delle ditte che hanno aderito riscuotendo notevole successo. Quando ci si reca a casa del cliente è necessario "presentare il prodotto", molto spesso quello che ci portiamo a presso, oltre al metro e al foglio di carta è l'angolo campione, un elemento che riteniamo indispensabile per poter far comprendere il valore dei nostri serramenti ma che agli occhi delle persone meno esperte rischia di essere controproducente per la conclusione del contratto perché risulta poco comprensibile. Abbiamo così creato un serramento dove sono state riportate tutte le caratteristiche che contraddistinguono i nostri prodotti. Questo serramento viene poi inserito in una valigia (contenitore) che permette di trasportarlo con estrema facilità trattandosi di un trolley diventando poi supporto per lo stesso perché permette di posizionarlo all'altezza visiva giusta del cliente evitando soprattutto di doverlo appoggiare sul mobilio dell'abitazione. Ogni cliente richiede dal serramento delle particolarità tecniche specifiche diverse da individuo ad individuo che molto spesso vengono spiegate parzialmente o addirittura tralasciate, per ovviare a questo abbiamo creato 11 filmati, ognuno con un argomento specifico



in grado di dimostrare visivamente durante la trattativa con il cliente tutte le caratteristiche presenti nel serramento che gli stiamo proponendo, rispondendo direttamente a gran parte delle sue domande. A questo punto abbiamo tutti gli elementi per poter preparare il preventivo, direttamente nell'abitazione dello stesso cliente, grazie al nuovo software facile PVC Tosi. Un programma ideato e creato appositamente che permette, attraverso una semplice connessione ad internet di poterlo sviluppare in maniera semplice e veloce. Questo è stato il tema principale, che abbiamo presentato a tutti i rivenditori, agenti e collaboratori che hanno partecipato all'incontro, che come ogni anno si tiene presso la nostra sede. È stata l'occasione per condividere quello che è stato fatto, che stiamo facendo e che faremo per poter essere,

assieme ai nostri rivenditori ancora più competitivi, presentando i nuovi prodotti che sono stati inseriti, gli investimenti previsti nel corso dell'anno, che riguarderanno macchine volte ad agevolare la produzione, ma anche a potenziare il sistema informatico e a pianificare una strategia di marketing che ci porterà ad affermare i nostri valori. A questo scopo ci avvaliamo della collaborazione di una società di marketing con la quale stiamo pianificando gli interventi in questo campo da effettuare nei prossimi anni. Alla fine dell'incontro Tosi Serramenti ha saputo dimostrare di possedere delle fondamenta molto solide ma al tempo stesso di avere lo sguardo rivolto al futuro e di possedere tutta la volontà e la forza per poter supportare i suoi rivenditori/collaboratori davanti agli attacchi di un mercato difficile.

È alla sua prima edizione il concorso per la premiazione del concorso "Miglior rivenditore 2010" ossia colui che ha incrementato maggiormente il fatturato (fatturato considerato come importo e non in percentuale). Ha vinto il primo premio del valore di 1.000,00 euro, la pubblicazione dei dati aziendali sulla rivista e sul nostro sito aziendale, la ditta **Andreotto & Morosato** di Legnago (VR). Il secondo premio è stato aggiudicato alla ditta **Schiavon Adriano** di Marano Vicentino (VI) al quale è stato consegnato l'assegno del valore di Euro 750,00. Terzo premio del valore di Euro 500,00 è spettato alla ditta **Duesse sas** di Solazzo Elvezio & C. di Rosà (VI). A loro le nostre più vive congratulazioni!!!!



# Persiana System

Le persiane contribuiscono a determinare lo stile di un edificio. Le innumerevoli combinazioni di forme, superfici, colori, lamelle e pannelli permettono di soddisfare appieno i gusti personali e le esigenze di tipo architettonico - progettuale. Esse regolano l'incidenza di luce, creando più o meno ombra, proteggono da sguardi indiscreti e consentono la regolazione individuale della vista verso l'esterno. Le persiane in PVC sono isolanti e non irradiano il calore all'interno dell'abitazione. La storia delle persiane in Europa è strettamente collegato al grande tema della "gestione della luce".



Nell'arco di tutta la storia umana partendo dal Medioevo, attraversando il quattrocento "gotico", il settecento francese, fino alla metà del XVIII secolo, l'utilizzo della luce in architettura, subisce una continua trasformazione e quindi il diffondersi l'utilizzo di questi serramenti. Persiana è un termine francese "persienne", la sua provenienza storica è dall'Oriente, nello specifico dal luogo conosciuto come Persia dove questo tipo particolare di

serramento era già diffuso da secoli. In Italia il termine "persiana" compare per la prima volta in un dizionario del 1773. Essa è conosciuta anche come "gelosia", è stata inventata proprio per motivi di gelosia, per "proteggere" le donne che sono in casa dagli sguardi degli uomini, ma consentendo a chi è dentro di guardare fuori senza essere visto.

Funzionalità, Sicurezza e Qualità sono gli elementi base delle nostre persiane, disponibili con tamponamenti a doghe orizzontali, verticali, oblique, a lamelle fisse aperte, a lamelle orientabili, con pannello bugnato, con pannello liscio. A seconda dell'altezza l'anta viene suddivisa mediante uno o più traversi da 120 mm avvitati tramite il relativo rinforzo in acciaio / alluminio che consolida ulteriormente tutto l'insieme, facendo in modo che costituisca una solida barriera meccanica contro il vento (test eseguito presso l'istituto di Rosenheim con raffiche di vento fino a 120 km/h). L'assemblaggio degli angoli a 90°, garantisce un'elevata

stabilità meccanica rispetto agli agenti atmosferici e apporta maggiore robustezza all'intero sistema, minore deformabilità del profilo assicurando maggiore resistenza contro i tentativi di furto e di intrusione.

### TECNOLOGIA MODERNA PER UNO STILE RUSTICO

La persiana è sinonimo di eleganza e tradizione, scegliendo la qualità Tosi potete unire la bellezza alla praticità del PVC che rispetto al legno richiede pochissima manutenzione e non ha necessità di riverniciatura. Otterrete inoltre un ottimo isolamento termico perché eviterete dispersioni di calore durante l'inverno e l'entrata di calore durante l'estate, un ottimo isolamento

giunto a 90° fissato meccanicamente a mezzo vite



acustico ed un'elevata protezione, con la possibilità di aumentare la sicurezza applicando ad esse un cilindro passante oppure una serratura con punzone superiore ed inferiore.

Con le persiane Tosi avrete la garanzia della cura artigianale di ogni particolare come il posizionamento dei profili reggilamelle fatti scattare per tutta la lunghezza con un unico piedino per un fissaggio sicuro e duraturo.



### TIPI DI APERTURE E FORME

Le nostre persiane sono realizzate con un design esclusivo, con a disposizione vari colori utilizzabili in tutti i contesti architettonici, si può quindi considerare il complemento ideale per un serramento ad alto tenore qualitativo, personalizzabile nel rispetto della tradizione.



DA NOI PUOI TROVARE:



FINESTRE



PORTEFINESTRE



PORTONCINI



PERSIANE



SCURI



CASSONETTI



PORTE INTERNE

# DITTE IN FIERA:

## B.G. Serramenti 495°

fiera di San Valentino (VI) svolta a Pozzoleone



## Multiservice - M.E.C.I. (Mostra Edilizia Civile Industriale)

svolta al centro espositivo Lariofiere di Erba



## Duesse di Solazzo Elezio & C.

fiera REM 2011



Il futuro non si prende, si fa.

# CALENDARIO CORSI 2011

## MARKETING: "TRASFORMARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE" LIVELLO BASE: "Qualità del servizio, qualità della relazione"

Destinatari: Commerciali  
Periodo: **Febbraio**

- Obiettivi:
- Sviluppare capacità di aiuto diagnostico: conoscere se per individuare punti di forza ed aree di miglioramento;
  - Sviluppare capacità di comunicazione e relazione;
  - Sviluppare capacità di ascolto / empatia con il cliente
  - Orientare il servizio clienti dell'intero gruppo di lavoro alla consulenza ed alla promozione dei prodotti interni

## RESPONSABILITÀ PENALE - CIVILE e SOCIALE

Destinatari: Titolari e chi ha responsabilità tecnico / amministrativa  
Periodo: **Aprile**

- Obiettivi:
- Conoscere e approfondire le varie responsabilità a carico di chi opera in azienda

## IL SERRAMENTO DALLA "A" alla "Z"

Destinatari: Commerciali  
Periodo: **SU RICHIESTA**

- Obiettivi:
- Conoscere il prodotto Tosi

## LA VENDITA ESTERNA ALLO SHOWROOM

Destinatari: Commerciali  
Periodo: **Ottobre**

- Obiettivi:
- Conoscere le regole del mercato
  - Capire a cosa serve realmente il serramento
  - Individuare i desideri e le necessità del cliente
  - Trasformare le caratteristiche tecniche del prodotto in argomenti di vendita

## MARKETING

Destinatari: Commerciali in possesso dell'attestato del corso Marketing

- Periodo: **Maggio**
- Obiettivi:
- Ripasso e approfondimenti delle nozioni apprese nel triennio

**ATTENZIONE:**  
Per alcuni corsi, verrà effettuata una selezione dei partecipanti, dato il limitato numero di posti disponibili.

da segnalare

# ANDREETTO & MOROSATO

La nostra azienda nasce nel 1987 come posatori per conto terzi, nel corso degli anni abbiamo affiancato alla posa in opera anche la commercializzazione dei serramenti in PVC fino a quando nel 1991, assieme a mia moglie la sig.ra Morosato Angela abbiamo fondato la società Andreetto & Morosato snc di Andreetto Giancarlo e C. La nostra filosofia è di fornire un prodotto di alta qualità attraverso un'elevata competenza e professionalità, questo ci ha spinto alla ricerca di un fornitore in cui poter ritrovare queste caratteristiche. Nel 2009 abbiamo incontrato Tosi Serramenti di Arco, una realtà aziendale nella quale abbiamo trovato, tutto quello che la nostra azienda ha sempre cercato, un fornitore affidabile con un prodotto di ottima qualità, il tutto condito da personale competente e disponibile,

questo ci ha permesso di resistere negli ultimi due anni al saliscendi che il mercato ci ha imposto. Entro l'anno avremmo una nuova sede ed un nuovo showroom, l'augurio principale (personale, ma rivolto anche alle altre realtà che si affidano a Tosi Serramenti) è che questo periodo di incertezza, termini il prima possibile, per quanto siamo dell'opinione che per poter essere competitivi bisogna migliorare e perfezionarsi costantemente con l'auspicio che il prossimo futuro riservi a tutti impegni e lavoro proficui.



ANDREETTO & MOROSATO snc  
Via Goito, 14  
37045 VIGO di LEGNAGO (VR)  
Tel. 0442 / 600124  
info@andreettoemorosato.com

in tutta Italia

# RIVENDITORI AUTORIZZATI TOSI

## TRENTINO

**TOSI SERRAMENTI** di Tosi Flavio  
Via Linfano 18/i 38062 ARCO (TN)  
Tel. 0464 531212  
info@tositech.com

**PORTAS TURENSERVICE** di Kirchler Osvaldo  
Via Rupe, 25 - 38017 MEZZOLOMBARDO (TN)  
Tel. 0461 602811  
oswald.kirchler@virgilio.it

## VENETO

**ANDREETTO & MOROSATO snc**  
Via Goito, 14 - 37045 VIGO di LEGNAGO (VR)  
Tel. 0442 / 600124  
info@andreettoemorosato.com

**BORGHETTI GIAMPIETRO falegnameria**  
Via Val Verde, 10 - 37020 MARANO VALPOLICELLA (VR)  
Tel. 045 / 7755234  
info@falegnameriaborghetti.it

**MOZZO S.N.C.**  
Via della Consortia 23/A - 37127 AVESA (VR)  
Tel. 045 / 915393  
mg@mozzoblindati.it

**VEGA SERRAMENTI SAS**  
Via Tione, 31 - 37010 PASTRENGO (VR)  
Tel. 045 / 6770320  
info@vegaserramenti.it

**DI.SI snc di Fagotto Renato e Furlan Renè**  
Via Roviego 88/B 30030 MARTELLAGO (VE)  
Tel. 041 5030060  
amministrazione@di.si.it

**VICENTINA SERRAMENTI**  
Viale Trieste, 332 - 36100 VICENZA  
Tel. 0444 302659 - 0444 303500  
vicser@vicser.it

**DUESSE S.N.C. di Solazzo Elvezio & Ivan**  
VIA DON PERUZZI 26/G - 36027 ROSA' (VI)  
Tel. 0424 581285  
e-mail: info@duessecommerciale.it

**SCHIAVON ADRIANO**  
Via dell'Artigianato, 25 36035 MARANO VICENTINO (VI)  
Tel. 0445 621490  
info@schiavon-serramenti.it

**PANAROTTO SERRAMENTI**  
VIA GRAONE, 14 36040 SAREGO (VI)  
Tel. 0444.820906 - 820190  
panarotto@artigiani.vi.it

**MERIDIANA snc di Tamiazzo Franco & C.**  
Via Appia Monterosso, 4 35031 ABANO TERME (PD)  
Tel. 049 8602699  
e-mail: meridianainfissi@libero.it

**COSTANTIN SERRAMENTI**  
VIA DELLA FRANCESCA, 37 35040 PIACENZA D'ADIGE (PD)  
Tel. 0425 55108  
costantin\_serramenti@yahoo.it

**LA SICUREZZA s.n.c.**  
VIA GIOSUÈ CARDUCCI, 18 - 35010 VIGODARZERE (PD)  
Tel. 049.70.21.31  
info@lasicurezzaweb.it

**LA SICUREZZA s.n.c.**  
VIA DANTE ALIGHIERI, 53 - 30016 JESOLO LIDO (VE)  
Tel. 049.70.21.31  
info@lasicurezzaweb.it

**IDEA SERRAMENTI s.n.c.**  
VIA ROMA, 83 31044 - MONTEBELLUNA  
Tel. 0423.60.57.55  
info@ideaserramenti.net

**FM MAGALINI s.r.l.**  
VIA 1 TRAVERSA SPIANA', 24 - 37138 VERONA  
Dal Lun. al Ven. 8.00-12.00/14.30-18.30 - Sab. 8.00-12.00  
Tel. 340.47.16.772

**B.G. SERRAMENTI di Bonora Giacomino**  
VIA MARSAN, 44 - 36063 MAROSTICA (VI)  
Tel. 0444.40.09.37  
info@bgserramenti.it

## LOMBARDIA

**BIANCHI SERRAMENTI**  
via G.da Cermenate n.59 - 22063 Cantù (CO)  
Tel. 031 714149  
serramentibianchi@libero.it

**MOLTENI MARCO e c. Snc**  
Via Oltrecolle, 15 22030 LIPOMO (CO)  
Tel. 031 280440  
info@moltenicarolo.com

**SAMA s.r.l.**  
VIA CIVATI, 29/a 22031 - ALBAVILLA (CO)  
Dal Lun. al Sab. 9.00-12.00/15.00-19.00 - Chiuso Lun. mattina  
Tel. 031.62.65.98 - samatrade@tiscali.it

**MULTISERVICE**  
VIA MATTEOTTI, 28 - 22020 BIZZARONE (CO)  
Tel. 031.94.87.56  
info-multiservice@virgilio.it

## FRIULI

**FALEGNAMERIA CASARSA di Cristiano Casarsa**  
Via Colloredo, 103/3 - 105 33037 PASIAN DI PRATO (UD)  
Tel. 0432 69594  
e-mail: casarsac@falegnameriascasarsa.191.it

## TOSCANA

**KOSMA sas**  
Via Brasimone, 32 GALCIANA 59100 PRATO  
Tel. 0574 066385 - apertura negozio dalle 15.00 alle 19.30 mattina solo su appuntamento  
cell. 346 5715385  
info@kosmaitalia.it

**JOKER CASA s.r.l.**  
VIA MARAGLIANO, 119 - 50144 FIRENZE  
Dal Lun. al Ven. 9.00-13.00 / 15.30-19.30 - Sab. 9.00-13.00 solo su appuntamento  
Tel. 055.26.40.70  
jokercasa@jokercasa.co

**Z&M Zaccagnino e Celli**  
VIA MARIE CURIE, 15 - 50051 CASTELFIORENTINO (FI)  
Tel. 0571.62.96.09

# REFERENTI PRESSO TOSI

<b>PRANDI ROBERTO</b> per studi tecnici	cell. 335 / 56.01.010
roberto.prandi@tositech.com	
<b>TUMIATTI MARZIA</b>	cell. 335 / 56.01.011
marzia.tumiatti@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
AR-BL-FI-GO-GR-LI-LU-MS-PD-PI-PN PO-PT-RO-SI-TV-VE-VI-TS-UD	
<b>AZZOLINI LAURA</b>	cell. 347 / 03.15.013
laura.azzolini@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
CO-VA-LC-MI-BO-FE-RA-FO-RN-MO- RE-PR-PV-BZ-TN-VR-BS-MN Tutta la regione Abruzzo	

# CONSULENTI TOSI

<b>MARCHI FABIO</b>	cell. 348 / 22.52.272
veneto@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
(Veneto) BL-PD-RO-TV-VE-VI (Friuli) GO-PN-TS-UD	
<b>CANTALUPPI EROS</b>	cell. 338 / 72.74.855
lombardiaovest@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
CO-VA-LC-MI	
<b>ZANQUOGHI PAOLO</b>	cell. 338 / 53.06.295
zanquo2@inwind.it	
Zona di competenza - Provincia	
PV	
<b>PRENCIPE MIGUEL</b>	cell. 338 / 35.75.698
miguel.prencipe@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
BS-BZ-MN-TN-VR	
<b>FROSINI ALESSANDRO</b>	cell. 349 / 6735423
alessandro.frosini@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
PO - SI - FI - GR - LI	
<b>FROSINI MASSIMO</b>	cell. 346 / 5715385
massimo.frosini@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
PT - LU - PI - MS - AR	
<b>BONURA ADOLFO</b>	cell. 392 / 7923411
adolfo.bonura@tositech.com	
Zona di competenza - Provincia	
regione Abruzzo	