

MONTHLY  
Target: Retailer magazine

Luglio/Agosto 2011

■ ■ ■ Mercato & Strategie

## Bestit è gaming oriented

**L'accordo siglato con SteelSeries conferma la filosofia dell'azienda, sempre alla ricerca di prodotti di alto livello tecnologico e affermati sul mercato mondiale**

Da sempre impegnata nella ricerca di soluzioni di elevata qualità tecnologica per ampliare il proprio portafoglio, Bestit ha siglato una partnership con SteelSeries - azienda che realizza giochi e periferiche professionali per l'universo del gaming - per la distribuzione dei suoi prodotti sul mercato italiano. «Da molto tempo eravamo alla ricerca di un brand affermato e strategico che potesse fornirci prodotti gaming quali mouse, tastiere, cuffie e accessori - ha affermato Nicola Bretta, responsabile acquisti e vendite di Bestit -. Prodotti che aumentano

la gamma offerta al mondo degli overclocker e dei gamer, molto importante per noi, su cui siamo focalizzati già da diversi anni con brand blasonati. Abbiamo scelto SteelSeries perché rispecchia la nostra filosofia: ricercare brand e prodotti ad alto contenuto tecnologico affermati a livello mondiale, quale è appunto SteelSeries, che cercano un partner serio a cui affidare lo sviluppo nel mercato italiano». Il primo passo per far conoscere il brand è quello di incrementare l'interesse del consumatore finale. «Per far ciò - ha detto Bretta - invieremo diversi prodotti alla



Nicola Bretta, responsabile acquisti e vendite di Bestit

maggior parte delle redazioni giornalistiche per farli testare e recensire. Step fondamentale, questo, per far capire nel miglior modo possibile la qualità dei dispositivi. Stiamo inoltre stringendo partnership con team e gamer internazionali, facendo testare i prodotti per dimostrare che vengono scelti dai professionisti per la loro indiscussa qualità. Il secondo passo è quello di far toccare con mano i dispositivi ai vari operatori del

settore, offrendo un'ampia gamma di modelli, corredata da diverso materiale marketing (t-shirt, penne, poster, e gadget vari) affinché si possa creare un vero e proprio corner o shop-in-shop». Tutti gli operatori del settore informatico che collaborano con Bestit sanno che il servizio di post-vendita per l'azienda è di fondamentale importanza. «Ecco il motivo per il quale investiamo tutte le risorse necessarie per offrire un servizio eccellente qualora si presentassero problemi con i prodotti che commercializziamo - ha dichiarato Bretta - e anche per SteelSeries garantiamo un'assistenza di 24 mesi con la sostituzione immediata del prodotto». Come già affermato all'inizio, Bestit è molto focalizzata sul settore gaming; per questo motivo i brand "gaming oriented" che intendono investire nel mercato italiano troveranno sempre le porte aperte.

Silvia Viganò