

# BIG MODELS

bero-100; allora fa un salto da Big models e compra solo quello che gli serve accontentandosi di uno sconto del 10%.

Il modellista troverà, nel negozio sotto casa, quello che gli serve.

Il negozio non perderà il cliente e continuerà a sopravvivere in attesa di tempi migliori.

Big models avrà un piccolissimo margine che, sulla grande quantità, gli sarà sufficiente e magari gli farà ben guadagnare.

**E tutti vissero felici e contenti.**

Ho saltato il produttore perché qui potrebbero nascere i problemi: abbiamo detto che dovrà fare uno sconto maggiore.

Big models accontentarsi di un piccolissimo margine. Il negoziante dovrà accontentarsi di uno sconto minore.

Il modellista dovrà avvertire il negoziante di cosa gli serve.

**E tutti vissero infelici e scontenti.**

E' qui il succo del discorso: infelici e scontenti, ma vissero.

Ricordiamoci che siamo in guerra e che in guerra si può anche morire.

Ho già detto tutto, salvo che domani mi si dirà che ho scritto un articolo tutto a favore del grossista di modellismo e che avrò gettato fango sul classico sistema distributivo.

Non è vero, ieri abbiamo parlato di Eurojet, oggi di Big models in quanto conseguenza dei problemi dei piccoli punti vendita, domani parleremo di qualcun altro in quanto altra realtà del nostro mercato.

Sappiamo benissimo che l'Eurojet ha saltato il negozio e che Big models chiede sconti maggiori dei quali il consumatore non godrà, ma questa è la vita di oggi e come tale Eco model la vuole descrivere ai lettori: l'importante è non fare come gli stuzzi.

Big models ha, di fronte alla costruzione, un comodo parcheggio che può anche avere le funzioni di pista di collaudo.

L'interno dei locali ci mostra l'ampia scelta di materiali disponibili: in alcuni casi i distributori nazionali non hanno magazzini così forniti.

Come potete vedere tutto ricorda i cash and carry all'americana.

