

ASTA SELEZIONATA YEARLINGS
Settimo Milanese - Centro U.N.I.R.E. Lab - Via Gramsci, 70
Venerdì 24 - Sabato 25 Settembre 2010

Gentile Allevatore e/o Presentatore,

troverà qui sotto riportate alcune importanti comunicazioni per la presenza dei Suoi cavalli a Settimo Milanese. Innanzitutto La preghiamo di voler confermare al più presto la loro presenza, via fax, mail o telefono.

- **DISPONIBILITA' BOX:** da MERCOLEDI' 22 a DOMENICA 26 SETTEMBRE
- **APERTURA CANCELLI:** DALLE ORE 8.00 ALLE ORE 20.00
solo in caso di particolari urgenze si prega contattare il nostro staff al numero 334-6728102
- **DOCUMENTI INDISPENSABILI:** da consegnare a SGA all'arrivo (*prima dello scarico dei cavalli dal van*) per consentire l'identificazione dei cavalli da parte del veterinario incaricato dall'organizzazione:
 - * libretto segnaletico (passaporto) rilasciato dall'U.N.I.R.E. Area Galoppo, la cui mancanza è giustificata solo nel caso in cui l'Ente dichiarerà per iscritto al venditore o a SGA che i documenti sono in via di spedizione. In mancanza del passaporto il cavallo dovrà essere accompagnato da un certificato veterinario attestante i dati segnaletici con numero di microchip e la copia completa della domanda di registrazione inoltrata all'Unire. **IN MANCANZA DI OPPORTUNE GARANZIE, SGA SI RISERVA IL DIRITTO DI NON CONSENTIRE IL PASSAGGIO DEL SOGGETTO IN ASTA.**
 - * ricevuta deposito certificato di origine rilasciata dall'U.N.I.R.E. Area Galoppo;
 - * certificato di sanità del soggetto in vendita e della zona di provenienza dello stesso redatto dal Veterinario ASL;
 - * certificato attestante le avvenute vaccinazioni antinfluenzali, secondo la normativa U.N.I.R.E. (Art. 5 Regolamento d'Asta); le vaccinazioni antinfluenzali eseguite in Italia, dovranno essere riportate sul libretto segnaletico con indicato: fustella della confezione del prodotto somministrato annullata con indicazione della stessa, in modo leggibile, la data di somministrazione, motivo, luogo della vaccinazione, Timbro e Firma del Veterinario.
 - * modulo per il trasporto compilato dal trasportatore (modello 4 foglio rosa)
 - * certificati relativi a vizi redibitori (ballo dell'orso, ticchio di appoggio ecc.) che dovranno essere dichiarati durante la licitazione, pena l'annullamento della vendita (vedi art. 6 del Regolamento delle Vendite)
 - * **OBBLIGO COGGINS TEST:** IN BASE A O.M. DEL 14/11/2006, NON SARA' ASSOLUTAMENTE CONSENTITO L'ACCESSO AL COMPENSORIO UNIRE A CAVALLI SPROVVISTI DI CERTIFICAZIONE RILASCIATA DALLA ASL DI COMPETENZA RELATIVA AL RISCONTRO DI NEGATIVITA' (CON VALIDITA' ANNUALE) AL COGGINS TEST (ANEMIA INFETTIVA). GLI ESITI DOVRANNO ESSERE RIPORTATI DAL VETERINARIO UFFICIALE SUL DOCUMENTO DI IDENTIFICAZIONE O, QUALORA NON DISPONIBILE, SUL MODELLO A. PER I CAVALLI PROVENIENTI DALL'ESTERO CON UN COGGIN TEST IN CORSO DI VALIDITA' L'ESITO DOVRA' ESSERE RIPORTATO DAL VETERINARIO DELLA ASL LOCALE SUL PASSAPORTO O SUL MODELLO A.
- **PRELIEVO ANTIDOPING:** in base a quanto esposto nell'Art. 7 del Regolamento delle vendite, SGA effettuerà d'ufficio prelievi su alcuni soggetti. La scelta dei soggetti avverrà in forma pubblica tramite sorteggio alla presenza del veterinario incaricato dall'UNIRE.

SGA sarà lieta di provvedere per Vostro conto all'eventuale prenotazione alberghiera. In considerazione della concomitanza della nostra asta con fiere internazionali che si svolgeranno a Milano Vi preghiamo contattare la segreteria nel più breve tempo possibile.

A disposizione per qualsiasi informazione, porgiamo distinti saluti.

SGA srl
La Segreteria

Società Gestione Aste Srl
 socio unico
 Via G.B. Casella, 8
 20156 - Milano
 tel +39 02 39210416
 +39 02 33004116
 fax +39 02 33004061
 www.sgasales.com
 info@sgasales.com

C.F./P.IVA 13400220151
 Iscr. REA 1647645 Cap. Soc. € 10.000

Caro Allevatore e/o Presentatore,

dopo aver visitato gli allevamenti Italiani si sono discussi e valutati molti punti interessanti per cercare di aiutare Lei e gli altri venditori. Abbiamo quindi deciso di inviarLe qualche nota per permetterLe di valorizzare al massimo e premiare ancora di più il Suo lavoro.

Ci auguriamo che questo spirito di reciproca collaborazione e scambio, già iniziato durante il periodo della selezione, possa continuare in futuro per aumentare ulteriormente l'efficienza della nostra casa d'aste e poterLe così fornire maggiori servizi.

Ecco i punti riassunti:

1. I giorni d'asta sono "giorni di paga". Faccia in modo che lo yearling sia preparato per il più importante giorno della sua vita.
2. Faccia arrivare lo/gli yearling nel comprensorio aste in largo anticipo, mai in ritardo o sotto pressione, questo sarà meno stressante per Lei, per il Suo staff e per lo/gli yearling una volta che si inizieranno a visionare.
3. Faccia in modo che il Suo staff sia sempre presente, a disposizione e pronto nell'area box assegnata. E' spiacevole per i potenziali compratori andare in un'area per visionare uno yearling e rendersi conto che non c'è nessuno per farlo vedere.
4. Ciascuno yearling deve essere sempre pronto per essere visionato. Perdere tempo all'arrivo di un potenziale acquirente strigliando lo yearling non è consigliabile. Se quell'acquirente deve visionare 100 yearling e lo si fa aspettare anche solo 2 minuti per ogni yearling perderà più di 3 ore della sua giornata e immancabilmente si deluderà e irriterà.
5. Quando uno yearling viene portato fuori dal box per essere visionato il numero di catalogo deve essere annunciato chiaramente, questo perché molti potenziali acquirenti sono indaffarati e distratti nel leggere le pagine di catalogo.
6. Tutti gli yearling devono essere ferrati e fatti uscire dal box sempre con l'imboccatura da presentazione. Questo garantisce a chi tiene lo yearling maggior controllo e soprattutto permette al potenziale acquirente di seguire lo yearling durante l'ispezione nella giusta maniera e velocemente.
7. E' molto importante che lo yearling sia totalmente abituato a camminare bene alla longhina e non solo a camminare, Si assicuri che lo faccia con passo veloce. Uno yearling cammina sempre meglio ad un passo veloce. Lo yearling deve essere incoraggiato a camminare con un buon movimento di spalla in modo da avere un'azione atletica. Teniamo ad enfatizzare questo punto perché quello che si vuole vendere è un atleta e il modo in cui questo atleta si muove è fondamentale e critico allo stesso tempo. Si hanno solo pochi istanti perché lo yearling impressioni un potenziale acquirente e la professionalità è la chiave per farlo.
8. Quando si fa girare lo yearling Si assicuri che venga fatto girare a mano destra (*senso orario*) e mai a mano sinistra (*senso anti orario*), questo perché oltre ad infastidire chi sta giudicando il soggetto è meno sicuro e risulta non professionale.
9. Si assicuri che gli yearling vengano mostrati con apposite capezze e longhine da presentazione. Lo staff ordinato, educato ed interessato agli acquirenti, dovrebbe spegnere il telefonino mentre sta presentando lo yearling e non dovrebbe venire visto fumare vicino ai box.
10. Non interrompere gli acquirenti durante l'ispezione. Chiederanno loro se necessario ulteriori informazioni. Siate a disposizione per qualsiasi domanda ma in modo discreto senza invadenza lasciando il maggior spazio visivo possibile per seguire lo yearling posizionandosi dietro le sue spalle pronti per lui e per il prossimo interessato.
11. Faccia arrivare gli yearling in largo anticipo nel tondino di presentazione. Può capitare che un potenziale acquirente cambi idea e possa comprare vedendo una buona presentazione prima dell'entrata nel ring.

Società Gestione Aste Srl
socio unico
Via G.B. Casella, 8
20156 - Milano
tel +39 02 39210416
+39 02 33004116
fax +39 02 33004061
www.sgasales.com
info@sgasales.com

C.F./P.IVA 13400220151
Iscr. REA 1647645 Cap. Soc. € 10.000

12. Quando i banditori verranno a vedere gli yearling dia loro tutte le informazioni aggiuntive possibili, gli ultimi aggiornamenti al catalogo e la lista dei potenziali interessati acquirenti che hanno visionato gli yearling comunicati anche, nel caso fosse intenzionato a mettere una riserva sul prezzo di aggiudicazione, la cifra indicativa.

13. Nel caso Lei sia un presentatore con tanti yearling crediamo sia vantaggioso avere un "cartoncino riassuntivo" di tutti i Suoi prodotti in asta sul quale l'acquirente possa segnare gli yearling da visionare. Il layout può essere semplicissimo ed oltre a velocizzare l'organizzazione e la sequenza delle uscite Le permetterà di avere un registro delle visite ricevute. Se crede possiamo preparargliene un modello da poter utilizzare.

14. La SGA come ogni anno applicherà dei cartelli con il numero di lotto, sesso, mantello, padre, madre e presentatore sulla parte alta dei box di fianco al numero di box. Se crede, Lei può fare dei cartelli più grandi e personalizzati da affiggere sul lato di fianco alla porta del box (*permettendo così all'apertura della porta di avere sempre sotto occhio il numero di catalogo dello yearling*) questa è un'enorme opportunità di promozione e ogni singola possibilità non può essere lasciata perdere. Anche per questo siamo a Sua disposizione per preparargliene un modello da poter utilizzare.

15. Un "GRAZIE" all'acquirente una volta finita la visita e un bel sorriso daranno un'ottima impressione e lasceranno di buon umore chi lo riceverà.

16. Come presentatore potrebbe tenere dell'acqua, delle bibite fresche da offrire e magari un buon caffè nel caso ci sia ritardo o coda per vedere uno yearling. Questo permetterà al potenziale acquirente di rimanere ed aspettare il suo turno rilassandosi senza metterlo nella condizione di dover tornare più tardi, potrebbe infatti non tornare e andare a guardare un altro yearling! Non è necessaria una spesa onerosa, per essere ospitali e fare sentire le persone importanti a volte è semplicissimo.

17. Durante i giorni d'asta sia paziente con tutti i potenziali acquirenti, con il Suo staff e soprattutto con i Suoi yearling.

18. Il Purosangue da corsa è un prodotto di lusso e come ogni altro grande prodotto "Made in Italy" merita di essere commercializzato e promosso come tale, con l'assoluta confidenza e sicurezza del suo potenziale e risultato.

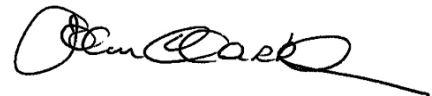
In ultimo da parte dell'intero Consiglio d'Amministrazione SGA e di tutto lo staff, Le auguriamo i migliori successi e La ringraziamo per avere scelto SGA come Sua casa d'aste.

Cordiali saluti

SGA srl
Francesco Chiarotto



John Clarke



Società Gestione Aste Srl
socio unico
Via G.B. Casella, 8
20156 - Milano
tel +39 02 39210416
+39 02 33004116
fax +39 02 33004061
www.sgasales.com
info@sgasales.com

C.F./P.IVA 13400220151
Iscr. REA 1647645 Cap. Soc. € 10.000