



## FENETRES, PORTES + PROTECTION SOLAIRES EN FRANCE

 19.02.2019

 citizenM Paris Gare de Lyon

### Concernés :

Gérants de magasins, directeurs des ventes ou directeurs marketing pour des entreprises de ce secteur, mais aussi de secteurs apparentés

**ANNONCE**

PRIX: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 pour le prix d'un jusqu'au  
14 Janvier 2019

*.. Par le plus grand institut de marketing européen pour les études de marché sur les fenêtres, les portes, et les protections contre le soleil*



Florine Niant

Ingénieur diplômée de l'ESSEC en marketing, conseillère dans les domaines du marketing et de la stratégie ainsi que coach. Elle soutient l'équipe IC depuis 2018.



Vito Graziano

Diplômé d'économie et de sciences politiques, il est depuis 2016 consultant et analyste marché pour Interconnection Consulting.

# INVITATION

Notre forum de marketing, qui dure toute la journée, présente une analyse sectorielle des marchés des fenêtres, des portes extérieures et des éléments de protection solaire extérieurs en France. Nous prenons en compte l'évolution prévue du marché jusqu'en 2021 et analysons les facteurs influençant le marché (en particulier les marchés de la construction) sur la base de nos études annuelles.

Nous vous proposons une vue d'ensemble des différents marchés, y compris la taille des marchés et les prix moyens. En outre, nous présentons des références pour les groupes de produits, les matériaux et les segments de clientèle. En plus des conférences sur le marché le matin, nous vous invitons à des conférences sur le marketing et l'optimisation des ventes l'après-midi, y compris des séances de discussion!

## DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ | MOTEUR DU MARCHÉ | TENDANCES \*

Résultats clés et références du marché français par rapport à l'Europe de l'Ouest dans les secteurs suivants:

Fenêtres | Portes extérieurs | protections solaires en extérieur

Avec des données sur l'ensemble du marché et les points critiques de l'évolution des sous-segments suivants \*:

Groupes de produits | Secteurs d'activité | Canaux de distribution | Matériels.

Ainsi que les tendances, l'évolution des prix et les facteurs de réussite.

\* Les conférences sont basées sur des études en cours mais ne peuvent les remplacer!

## OUTILS MARKETING

LA GESTION DES PARTENAIRES:

comme facteur de succès, créer des partenariats fructueux

POWER PRICING: Optimisation des revenus grâce à un politique de prix

CREATION EN LIGNE DE CONTACTS CLIENTS

Votre interlocutrice  
Florine Niant  
t: +33 602 719127  
m: info@interconnectionconsulting.com



FENETRES, PORTES,  
PROTECTIONS  
SOLAIRES EN FRANCE

DATE: 19.02.2019

LIEU: citizenM Paris  
Gare de Lyon  
8 Rue Van Gogh  
75012 Paris

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 pour le prix d'un jusqu'au  
14 Janvier 2019

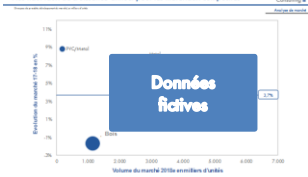
**ANNONCE**

# CONFERENCE

## Les marchés français des fenêtres, portes extérieures + éléments de protection solaire

Le document analyse le marché français des éléments de construction dans les catégories fenêtres, portes extérieures et protection solaire extérieure. Pour chacun de ces marchés, nous présentons des faits et des chiffres sur la taille actuelle du marché et sur son évolution, y compris les prévisions jusqu'en 2021. Nous examinons également les évolutions les plus importantes survenues dans les principaux pays de l'UEO. La présentation est basée sur les études de marché Interconnection Consulting actuelles

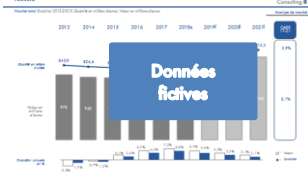
Plus haut taux de croissance annuel pour les matériaux composites



### FENETRES: Analyse globale du marché selon

- Matériaux du cadre: PVC, aluminium, bois, composites
- Secteurs d'activité: Nouvelle construction + rénovation
- Segments de clientèle: Résidentiel + Non résidentiel
- Canaux de distribution + Segments de prix
- y compris les taux de croissance

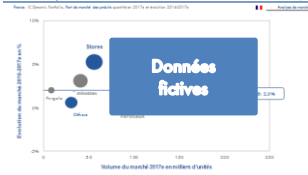
En France, les vendeurs de portes peuvent espérer une nouvelle année réussie



### PORTES: Analyse globale du marché selon

- Groupes de produits: PVC, aluminium, bois, métal + combinaisons
- Propriétés: types, classes de résistance, domaines d'application
- Segments d'activité: Nouvelle construction + rénovation
- Type de client: Résidentiel + non résidentiel
- y compris les taux de croissance + les prix moyens

Croissance pour les stores



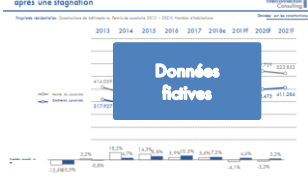
### PROTECTIONS SOLAIRES: Analyse globale du marché selon

- Groupes de produits: auvents, volets + stores extérieurs
- Matériau: PVC, Aluminium, autres
- Motorisation + système d'installation
- Type de client: Nouvelle construction + rénovation
- y compris une analyse de la répartition

## Contexte: Développement économique + marché de la construction en France

La présentation examine l'évolution des principaux moteurs du marché des éléments de construction: l'économie française et le secteur de la construction. Nous analysons le marché de la construction résidentielle et non résidentielle et présentons des repères en matière de permis de construire et d'achèvement de travaux de construction. Nous examinons également les principaux développements dans les principaux pays d'Europe occidentale. La présentation est basée sur les prévisions annuelles du bâtiment IC.

Augmentation des permis de construire en France, après une stagnation

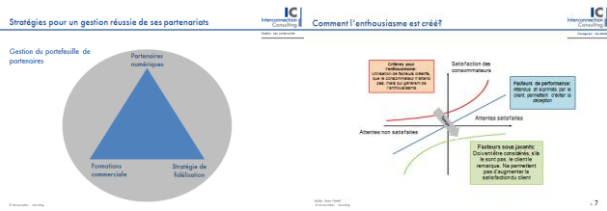


### Lotissements + construction non résidentielle en France + UEO jusqu'en 2021

- dans les catégories: nouvelle construction + rénovation
- par segment: types de construction, permis de construire + travaux de construction
- autres moteurs du marché: développement économique, démographie, migration
- y compris les taux de croissance et les tendances

## LA GESTION DES PARTENAIRES comme facteur de succès

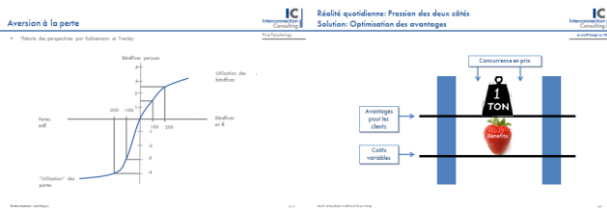
La présentation met en évidence les paramètres les plus importants en matière de partenariat pour le marché des matériaux de construction et présente des concepts pour une croissance réussie avec des partenaires commerciaux. Nous examinons qui est impliqué dans les processus de prise de décision (marque, marketing des ventes) et analysons les niveaux de partenariat les plus importants, de la sélection aux partenariats numériques, en passant par les stratégies de fidélisation. Nous présentons également le contexte la structure et les avantages d'une formation commerciale, et établissons une nouvelle gestion des relations avec les partenaires en y intégrant les contacts clients et les contacts clients en ligne.



- Processus de décision, Critères d'achats.. + Ambassadeurs de marque
- Gestion du portefeuille de partenaires: partenaires numériques, stratégies de fidélisation
- Stratégie + Avantage d'un formation commerciale
- Fidélisation des clients par leur enthousiasme
- Gestion des contacts clients + des contacts clients en ligne

## POWER PRICING: Optimisation des revenus grâce à un politique de prix

La conférence examine l'effet des prix sur les bénéfices, les marchés et les préférences des clients, en tenant compte des caractéristiques spécifiques à l'industrie et des tendances actuelles. Nous analysons des aspects tels que la tarification et l'augmentation des prix et présentons des outils de gestion des prix.



- le potentiel d'une augmentation marginale des prix
- le pouvoir destructeur d'une guerre des prix
- l'élasticité prix en fonction du revenu marginal
- la signification d'un prix pour le client
- nouveaux challenges pour le Pricing

## CREATION EN LIGNE DE CONTACTS CLIENTS pour le marché des éléments de construction

Nous présentons des stratégies pour exploiter pleinement le potentiel d'Internet pour l'acquisition de clients. Les concepts stratégiques et les éléments essentiels de la planification à la mise en œuvre sont présentés afin de mettre en œuvre avec succès les projets de génération de leads sur le marché des matériaux de construction.



- Planification + mise en œuvre de projets de génération de leads
- Stratégies pour l'acquisition de nouveaux clients en ligne
- Processus de génération de contacts : bouche à oreille des clients, relations et compétences
- Stratégie de visibilité pour les sites webs
- Do's + Don'ts pour la mise en place de projets de generation de contacts clients

## PROGRAMME

- 09.00 Présentation
- 09.15 Le marché français pour les fenêtres,  
les portes d'extérieurs et les protections solaires
- 10.00 Pause café
- 10.30 Contexte: Développement économique + marché de la construction en France
- 12.00 Pause déjeuner
- 13.30 LA GESTION DES PARTENAIRES comme facteur de succès
- 14.30 POWER PRICING: optimisation des revenus grâce à une politique de prix
- 15.30 Pause café
- 16.00 CREATION EN LIGNE DE CONTACTS CLIENTS pour le marché des éléments de construction

... y compris  
le déjeuner  
Les  
raffraîchissements  
+ documents  
numériques

## Témoignages clients + Références

La discussion ouverte sur de nombreuses facettes des ventes m'a permis de voir au-delà de mon rôle de "distributeur". De nouvelles impressions ont été créées le jour du forum, ce qui mènera certainement à de nouvelles activités dans "mes" ventes.

Joachim Rauch,  
Directeur des ventes MAICO

Les contributions ont été un rafraîchissement et ont amenées de nouvelles connaissances et idées, ainsi que la possibilité d'une auto-réflexion.

Andreas Wind,  
Project + Key Account Manager DCCS

