

CVC EN FRANCE

Ventilation domestique contrôlée, ventilation industrielle + commerciale
Chauffage au sol, climatisation + chaudière

Concernés:

Directeur général, directeur marketing et directeur des ventes de sociétés dans les industries de CVC, ainsi que leur partenaire commercial

ANNONCE

PRIX: € 890

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

 20.02.2019



citizenM Paris Gare de Lyon

.. Par le plus grand institut européen d'études de marché pour les marchés HVAC!



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 un aperçu complet du marché français du chauffage, de la ventilation et de la climatisation, en relation avec le développement des principaux marchés européens. Dans la matinée, nous donnons un aperçu des résultats clef d'un grand nombre d'études et analysons l'évolution du marché et son potentiel, avec les prévisions jusqu'en 2021, sur la base de nos études actuelles. Les moteurs du marché (en particulier le secteur de la construction), les tendances et les facteurs de réussite sont également étudiés et présentés.

Les conférences traitent également des tailles de marché et des prix moyens en termes de groupes de produits, de matériaux et de segments de clientèle. Dans l'après-midi, nous présenterons des outils choisis pour vos programmes de marketing et de vente, afin d'améliorer encore vos performances ! Nos discussions à la suite des conférences vous permettront de présenter vos sujets et vos questions!

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:

Ventilation domestique contrôlée | Ventilation industrielle + commerciale | Chauffage au sol | Climatiseurs non résidentiels | Chaudières

Avec des données sur l'ensemble du marché et les faits marquants de l'évolution des sous-segments suivants *:

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

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 pour le marché CVC

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



CVC EN FRANCE

DATE: 20.02.2019

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

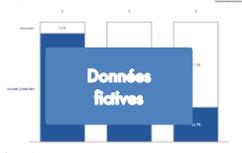
ANNONCE

CONFERENCE

CVC en France

La présentation analyse le marché français du chauffage, de la ventilation et de la climatisation dans les catégories ventilation domestique contrôlée, ventilation industrielle et commerciale, chauffage par le sol, chaudières de climatisation. Nous présentons des faits et des chiffres sur la taille actuelle des marchés et l'évolution de ceux-ci pour l'ensemble des marchés des différents segments, y compris les prévisions de taux de croissance jusqu'en 2021. La présentation se base sur les études de marché IC actuelles.

Récupérateur d'air vicié central: la part du lion prise par la nouvelle construction



Ventilation domestique contrôlée

- Groupes de produits: air extrait, centralisé ou non,
- Segment: Construction neuve + rénovation
- Type de bâtiment: maison familiale ou à deux logements, bâtiment à étages
- Canal de distribution: à 2 étages + à 3 étages

CTA compacte avec un taux de croissance annuel de 4,7%



Ventilation industrielle et commerciale

- Groupes de produits: fixe + modulable
- Classes de taille
- Domaines d'application
- Récupération de chaleur

Une année rentable pour le sous-segment multi-split en France



Climatisation pour la construction non résidentielle

- Groupes de produits: eau froide, réversible, ..
- Segments
- Canaux de distribution

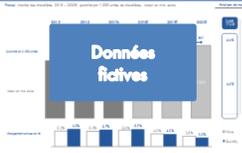
... en tout cas, en 2017 le développement du marché a été de la taille d'une montgolfière



Chauffage au sol

- Système de chauffage: Electrique, Eau chaude, système humide et sec
- Segment: Construction neuve + Renovation
- Type de bâtiment : Résidentiel + Non résidentiel

Plus de 500.000 chaudières sont estimées à être vendues en France



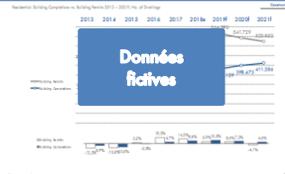
Chaudières

- Groupes de produits: Chaudières à combustibles solides, Chaudière à gaz / fioul + Autres (Electrique, ..)
- Secteur d'activité: logement, commerce, industrie
- Canaux de distribution

Contexte: développement économique + activité de construction en France

La présentation examine l'évolution des principaux moteurs du marché des systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation (CVC): l'économie française et le secteur de la construction. Nous analysons le marché de la construction résidentielle et non résidentielle et présentons des points de référence pour les permis de construire et l'achèvement des travaux de construction dans les segments de la construction neuve et de la rénovation. La présentation est basée sur les prévisions annuelles du bâtiment IC.

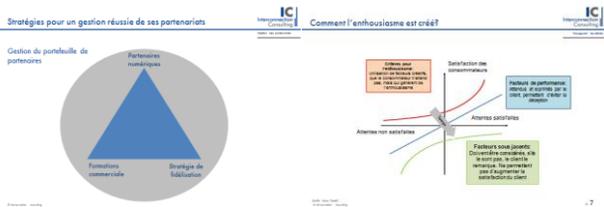
France Sees a Steep Rise in Building Permits After a Long Halt



- Lotissements + construction non résidentielle en France + Europe de l'ouest jusqu'en 2021
- Nouvelles constructions et rénovation
- par segment: types de construction, permis de construire + travaux de construction
- autres moteurs du marché: développement économique, démographie, migration
- **taux de croissance et tendances inclus**

LA GESTION DES PARTENAIRES comme facteur de succès, créer des partenariats fructueux

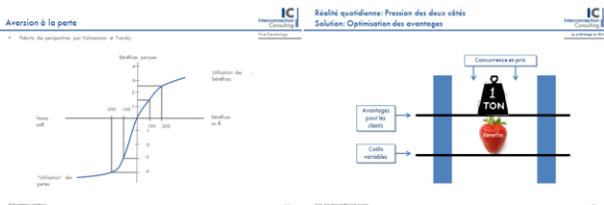
La présentation met en évidence les paramètres clés du partenariat pour les marchés du CVC et présente des concepts pour une croissance réussie avec des partenaires. Nous examinons ce qui est impliqué dans les processus décisionnels (marque, marketing des ventes) et analysons les niveaux de partenariat les plus importants, de la sélection aux partenariats numériques, en passant par les stratégies de fidélisation. Nous présentons également 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 : stratégies pour le marché CVC

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 du CVC.



- 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 Contexte: développement économique + activité de construction en France
- 10.00 Pause café
- 10.30 CVC en France
- 12.00 Pause déjeuner
- 13.30 LA GESTION DES PARTENAIRES:
comme facteur de succès, créer des partenariats fructueux
- 14.30 POWER PRICING: Optimisation des revenus grâce à un politique de prix
- 15.30 Pause café
- 16.00 CREATION EN LIGNE DE CONTACTS CLIENTS : stratégies pour le marché CVC
- 17.00 Cloture

... y compris
le déjeuner
Les
rafraîchissements
+ 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

