



## FINESTRE, PORTE ESTERIORI + SCHERMATURE SOLARI DA ESTERNO IN ITALIA + UE

 03.04.2019

 FOUR POINTS by Sheraton Milan

EVENTO RIVOLTO A..

CEOs, Responsabili Marketing e Vendite di imprese che operano nell'ambito della produzione di finestre, porte + schermature solari da esterno, così come ai loro fornitori e distributori

**REGISTRAZIONE**

PREZZO : € 890

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 al prezzo di 1 fino al 1  
marzo 2019.

DATI DI MERCATO / STRATEGIE DI MARKETING +  
VENDITE .. *Dall'istituto leader in Europa per le  
ricerche di mercato per il settore delle finestre, porte  
+ schermature solari da esterno!*



**Dr. Stefano Armandi**  
Esperto di ricerche di mercato ed international economics. Dal 2013 è responsabile dell'analisi del mercato degli elementi da costruzione presso IC Vienna.



**Vito Graziano, BA**  
Giovane laureato in economia e scienze politiche, fa parte dell'organico di Interconnection Consulting dal 2016 in qualità di analista di mercato.

## L'INVITO

Il nostro forum di marketing è stato pensato come un'intera giornata, nel corso della quale verrà fornita una panoramica generale del mercato italiano degli elementi da costruzione. La mattina presenteremo alcuni dei risultati fondamentali tratti dai nostri studi ed analizzeremo i singoli gruppi prodotto (finestre, porte + schermature solari), così come le prospettive economiche future di questo ramo, includendo previsioni fino al 2021. Parleremo anche delle variabili di mercato principali (market drivers), dei trend e dei fattori di successo. Infine, la presentazione includerà dimensioni di mercato ed approfondimenti sui singoli segmenti.

Nel pomeriggio approfondiremo nozioni riguardanti indispensabili strumenti di marketing che ti aiuteranno a rendere le strategie di vendita e promozione della tua azienda ancora più efficaci. Alla fine della presentazione, seguirà un dibattito ed uno spazio apposito per eventuali domande e dubbi su problemi specifici.

## SVILUPPO DEL MERCATO, MARKET DRIVERS, TRENDS\*

Discuteremo dei benchmarks e dei principali risultati ottenuti nel mercato degli elementi da costruzione in Italia + EU. In particolare: **Finestre, porte esteriori + schermature solari esterne.**

**Segmenti: Gruppi prodotto, materiali, segmenti cliente + segmenti business, inclusi prezzi medi e tassi di crescita.**

Dati inerenti al mercato totale, previsioni per i prossimi 3 anni, approfondimento dell'andamento dei singoli segmenti\*, trend e fattori di successo.

\* la presentazione si basa sui nostri studi attuali, ma non vuole né può rimpiazzare gli studi integrali !

## APPROFONDIMENTI DI MARKETING

SODDISFAZIONE DEL CLIENTE:

identificare le esigenze + massimizzare i profitti

POWER PRICING: politiche di prezzo

Il tuo contacto:

Mag. Dominica Niton

t: +43 1 5854623-35

m: info@interconnectionconsulting.com



FINESTRE, PORTE +  
PROTEZIONE SOLARE  
IN ITALIA + UE

QUANDO: 03.04.2019

DOVE: FOUR POINTS  
by Sheraton Milan

Via Gerolamo Cardano, 1  
20124 Milan

REGISTRAZIONE

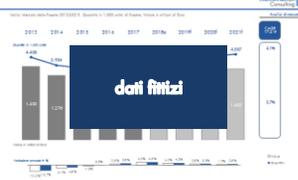
EARLY BIRD Special: 2for1  
2 al Prezzo di 1 fino al primo  
marzo 2019.

## LE PRESENTAZIONI

### I mercati italiani per Finestre, Porte Esteriori + Schermature Solari Esterne

La nostra prima presentazione prende in esame il mercato italiano per elementi da costruzione nelle categorie di finestre, porte esteriori e schermature solari da esterno. Proporranno fatti e numeri sulle dimensioni dei mercati attuali e sugli sviluppi dei mercati totali nei vari segmenti, includendo anche previsioni fino al 2021. Inoltre, daremo uno sguardo alle evoluzioni principali dei più influenti mercati dell'Europa Occidentale. La presentazione si basa sui nostri report annuali.

Il mercato italiano delle finestre conferma un trend di crescita costante



**FINESTRE:** mercato totale analizzato dal punto di vista di:

- Materiali delle strutture: PVC, Alluminio, Legno, Compositi
- Segmenti business: Nuove costruzioni + Ristrutturazioni
- Segmenti clienti: Edifici Residenziali + Non Residenziali
- Canali di distribuzione + Segmenti Prezzo
- Tassi di crescita inclusi

Registrato nel 2018 incremento maggiore dal 2013



**PORTE:** totalità del mercato analizzato per:

- Gruppi prodotti: PVC, Alluminio, Legno, Metallo + Misti
- Caratteristiche: Tipi, Classe di resistenza, Campi di applicazione
- Segmenti business: Nuove costruzioni + Ristrutturazioni
- Segmenti clienti: Edifici Residenziali + Non Residenziali
- Tassi di crescita e Prezzi medi inclusi

Pergole e Zip-Screens



**SCHERMATURE SOLARI:** mercato totale analizzato per :

- Gruppi prodotti: Tende, Veneziane + Tapparelle
- Materiali: PVC, Alluminio, Altri
- Livello di motorizzazione + sistema di assemblaggio
- Segmenti clienti: Costruzioni Residenziali + Non- Residenziali
- Analisi di distribuzione inclusa

### Situazione del mercato: sviluppo economico + Costruzione di Edifici in Italia

La seconda presentazione riguarda lo sviluppo della variabile più influente per il mercato degli elementi da costruzione: l'economia italiana e la costruzione di edifici. Analizzeremo il mercato per edifici Residenziali e Non-Residenziali e gli attuali benchmark intorno ai permessi di edificazione e alla ristrutturazione nei segmenti Nuove Costruzioni + Ristrutturazioni. Inoltre, daremo uno sguardo alle evoluzioni principali dei più influenti mercati dell'Europa Occidentale. La presentazione si basa sui nostri report annuali.

Forte domanda per nuove abitazioni in Italia



**SPECIFICHE SULLA SITUAZIONE DEL MERCATO:**

- Stato del Residenziale + Non-Residenziale in Italia + UE fino al 2021
- nelle categorie: Nuove Costruzioni + Ristrutturazioni.
- in base ai segmenti: Tipi di costruzioni, Permessi edili + Perfezionamento di edifici
- Ulteriori variabili di mercato: Sviluppo Economico, Demografia, Flussi Migratori
- Tassi di crescita + trend inclusi

# MARKETING TOOLS

## SODDISFAZIONE DEL CLIENTE: identificare le esigenze + massimizzare i profitti

Misurare la fedeltà del cliente è funzionale, in primo luogo, alla redditività, consentendo un incremento del suo grado di soddisfazione. Inoltre, i feedback raccolti permettono di generare nuove idee e soluzioni che aiutino a mantenere il cliente nel lungo periodo. Un buon questionario può suggerire miglioramenti puntuali e mirati per ogni segmento, per cui mercati particolarmente impegnativi richiedono un monitoraggio regolare della soddisfazione del cliente. Inoltre, la crescita sostenibile di un'impresa si basa su una clientela entusiasta, che funga da "brand ambassadors" promuovendo il brand ed il passaparola positivo.

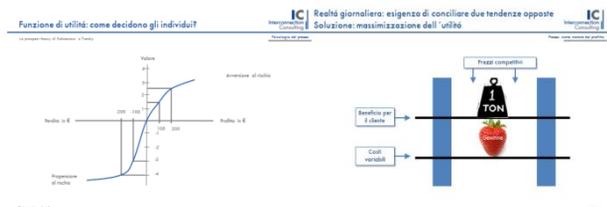
La nostra presentazione è volta a fornire i precetti fondamentali per ottimizzare questo processo: dalla misurazione, al miglioramento dei servizi, fino ad una conseguente espansione della clientela



- La misurazione della soddisfazione del cliente
- I fattori fondamentali per implementare la fedeltà del cliente
- Identificare le esigenze del consumatore: come gestire le aspettative
- Relazione prezzo + soddisfazione del cliente: analisi dell'accessibilità delle caratteristiche del prodotto
- La differenza tra fedeltà e mantenimento del cliente

## POWER PRICING: ottimizzazione dei Profitti mediante un mirato Price Management

La presentazione valorizza il peso dei prezzi sul profitto, sui mercati e sulle preferenze del cliente, in base alle caratteristiche di ogni ramo specifico e dei trend attuali. Analizzeremo aspetti come il calcolo del prezzo e l'aumento del prezzo, oltre a strumenti moderni per gestire l'impostazione e la fissazione dei prezzi.



- Il potenziale di un leggero aumento dei prezzi
- Il potere distruttivo di una guerra dei prezzi
- Relazione tra elasticità al prezzo e margine di contribuzione
- L'importanza del prezzo dal punto di vista del consumatore
- Nuove sfide per le politiche di prezzo

## PROGRAMMA

- 09.00 Introduzione
- 09.15 Situazione del Mercato: Sviluppi dell'Economia + Costruzioni edili in Italia
- 10.00 Pausa Caffè
- 10.30 Il mercato italiano per Finestre, Porte Esteriori + Schermature solari da esterno
- 13.00 Pausa Pranzo
- 14.30 SODDISFAZIONE DEL CLIENTE
- 15.30 Pausa Caffè
- 16.00 POWER PRICING
- 17.00 Fine dell'evento

... incluso:  
Catering con tre  
diverse portate  
+ CD con dati e  
registrazioni della  
giornata

## CITAZIONI DIE CLIENTI + RACCOMANDAZIONI

L'aperta discussione a proposito di numerosi aspetti delle vendite mi ha reso possibile guardare al di là del mio concetto consueto di vendite. Le impressioni che questa giornata mi ha lasciato sicuramente mi condurranno ad evolvere il mio modo di fare marketing.

Joachim Rauch,  
Sales Director MAICO

I contributi sono stati per me un'occasione di ripasso di aspetti fondamentali e, allo stesso tempo, hanno aggiunto al mio bagaglio nuove conoscenze ed approfondimenti che hanno stimolato importanti riflessioni personali.

Andreas Wind,  
Project + Key Account Manager DCCS

