



FACCIAE IN ITALIA + UE

Facciate ventilate, facciate continue + pannelli sandwich

📅 04.04.2019

📍 FOUR POINTS by Sheraton Milan

DATI DI MERCATO / STRATEGIE DI MARKETING + VENDITE ... *Dall'istituto leader in Europa per le ricerche di mercato per il settore delle facciate ventilate, facciate continue + pannelli sandwich!*

EVENTO RIVOLTO A..

CEOs, Responsabili Marketing e Vendite delle imprese che operano nel mercato delle facciate, così come ai loro fornitori e distributori.

REGISTRAZIONE

PREZZO: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 al prezzo di 1
Fino al primo Marzo 2019



Dr. Stefano Armandi
Esperto di ricerche di mercato ed international economics. Dal 2013 è responsabile dell'analisi del mercato delle facciate 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 evento di un'intera giornata, nel corso della quale verrà fornita una panoramica generale del mercato italiano delle facciate. La mattina presenteremo alcuni dei risultati fondamentali tratti dai nostri studi ed analizzeremo i singoli gruppi prodotto (facciate ventilate, facciate continue + Pannelli Sandwich), così come le prospettive economiche future di questo ramo con 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 Vi 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, TREND*

Discuteremo dei benchmarks e dei principali risultati ottenuti nel mercato delle facciate in Italia + UE. In particolare: Facciate ventilate, facciate continue + pannelli sandwich.

Segmenti: tipi di facciate / materiali / segmenti cliente + business / materiali facciate ventilate + misure / tipo di costruzioni / area di applicazione / canali distributivi.

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

POWER PRICING

Il tuo contatto:

Mag. Dominica Niton

t: +43 1 5854623-35

m: info@interconnectionconsulting.com



FACCIAE IN ITALIA + UE

QUANDO : 04.04.2019

DOVE: FOUR POINTS
by Sheraton Milan
Via Gerolamo Cardano, 1
20124 Milan

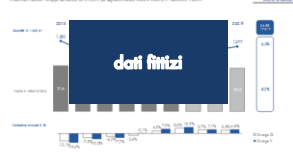
REGISTRAZIONE

EARLY BIRD Special: 2for1
2 al prezzo di 1
Fino al primo Marzo 2019

I mercati delle facciate in Italia + EU

La nostra prima presentazione prende in esame il mercato italiano per facciate ventilate, facciate continue + Sandwich Panels. Proporremo 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.

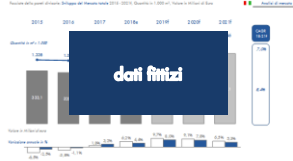
Rivestimenti metallici in aumento grazie alla crescita del segmento industriale



Facciate ventilate: mercato totale analizzato per

- Materiali + dimensioni delle facciate
- Segmento residenziale: nuove costruzioni + ristrutturazioni
- Segmento Non Residenziale: nuove costruzioni + ristrutturazioni

Mercato totale per le facciate delle pareti divisorie in aumento nei prossimi anni ad un tasso medio del 4,0%



Facciate continue: mercato totale analizzato per

- Materiali, facciate, tipo di isolamento
- Segmento Business: nuove costruzioni + ristrutturazioni
- Segmento clienti

Impatto al segmento dei Pannelli di tamponamento dato dalla costruzione di nuovi edifici



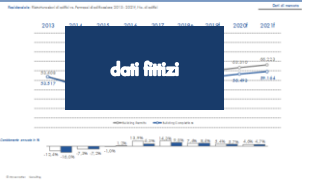
Pannelli Sandwich: mercato totale analizzato per

- Gruppi prodotto + nuovi tipi di costruzioni
- Segmenti Business: nuove costruzioni + ristrutturazioni
- Spessore di isolamento + area di applicazione

Situazione del mercato: sviluppo economico + costruzione di edifici in Italia

La seconda presentazione riguarda l'andamento delle variabili più influenti nel mercato degli elementi da costruzione: l'economia italiana e la costruzione di nuovi 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.

Cresce il numero di permessi rilasciati Risultato: 49,3 mila ristrutturazioni di edifici



SPECIFICHE SULLA SITUAZIONE DEL MERCATO:

- Stato del Residenziale + Non-Residenziale in Italia + Europa Occidentale 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.

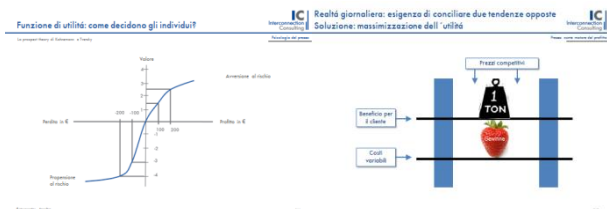
La nostra presentazione è volta a fornire i precetti fondamentali per ottimizzare questo processo: dalla misurazione, al miglioramento dei servizi, fino ad una conseguente espansione della clientela



- 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 delle facciate in Italia + EU
- 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

