



30.03.2020
Hotel Principe di Savoia

FINESTRE, PORTE ESTERNE + SCHERMATURE SOLARI in Italia e in Europa

Dall'istituto leader in Europa per le ricerche di mercato sul settore delle finestre, porte esterne+ schermature solari!

TARGET GROUP

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

PRICE: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 al prezzo di 1 fino al
14.02.2020

IL NOSTRO TEAM DI ESPERTI

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.



Maurizio Nuzzaci: Lavora da oltre 25 anni come Trainer e Coach di vendita, leadership e motivazione di gruppo con dirigenti aziendali e collaboratori di ogni branca nei mercati tedeschi ed italiano.



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



TO THE CONTENT

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 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.
- 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

CROSS-SELLING NEL 3° MILLENNIO

Cross-Selling e Up-Selling sicuramente sono i metodi più efficaci per aumentare il fatturato e gli utili con un numero di clienti già esistenti! E ciò con dei vantaggi essenziali per la Vostra azienda: risparmiateVi i costi d'acquisizione per clienti nuovi, perché già conoscete bene i Vostri contatti attuali e dovete solo accennare il metodo Cross Selling!

Inoltre aumentate la possibilità del marketing di segnalazione, perché clienti soddisfatti sono molto più pronti a segnalare prodotti e servizi conosciuti e affidabili.

IL VOSTRO CONTATTO: Mag. Nina Serfözö
t. +43 1 5854623-73
m: event@interconnectionconsulting.com

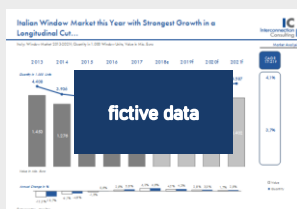
FINESTRE, PORTE +
PROTEZIONE SOLARE

30.03.2020

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica,
17, 20124 Milan, Italia

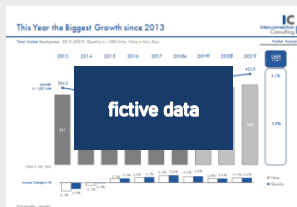
I mercati italiani per Finestre, Porte Esteriori + Schermature Solari Esterne

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. 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.



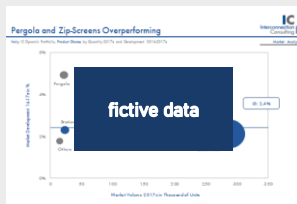
FINESTRE: mercato totale analizzato dal punto di vista di:

- 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



PORTE ESTERNE: 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

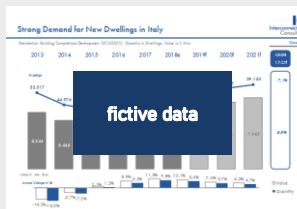


SCHERMATURE SOLARI: mercato totale analizzato per :

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

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.



QUADRO MACROECONOMICO e SETTORE EDILIZIO:

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

Funzionalità del Cross- & Up-Selling Attivazione di clienti esistenti vs. conquistare nuovi clienti

Cross-Selling? Cos'è di preciso?

L'obiettivo principale del Cross-Selling è di aumentare il fatturato medio per ogni ordine. Questo si raggiunge - dopo la copertura del suo desiderio d'acquisto principale - proponendo al cliente altri prodotti e servizi che possono aumentare la soddisfazione e coprire tutti i suoi bisogni.

Vendita e assistenza tecnica / servizio after Sales – anche questo è Cross-Selling? Tantissime aziende perdono delle opportunità incredibili, perchè il Cross-Selling aziendale non funziona oltre i confini dei singoli reparti. Riparazioni, pezzi di ricambi o consigli ulteriori però sono importantissimi per rendere soddisfatto il cliente anche dopo il singolo acquisto!



CONTENUTO:

- Definizione del Cross - & Up-Selling
- Verticale o orizzontale? –Qual'è la differenza?
- Utilizzare le possibilità interne – fissare la filosofia Cross-Selling nell'azienda
- **TEMA TOP: Esempi positivi e negativi nella pratica aziendale**

Vantaggi Cross-Selling nella vendita B2B e B2C

Il vantaggio principale di regola è che i clienti spesso sono pronti a fidarsi di più di fornitori già conosciuti. Inoltre per la Vostra azienda cala il dispendio di risorse perchè il cliente è già stato ,conquistato'.

Un vantaggio centrale non da sottovalutare è il legame di un cliente con la Vostra azienda tramite un certo numero di prodotti o servizi utilizzati dallo stesso fornitore. Più prodotti e servizi vengono utilizzati, più sarà difficile per il Vostro cliente cambiare fornitore!!



CONTENUTO:

- Vantaggi Cross-Selling nella vendita B2B e B2C
- Vantaggi per i Vostri clienti
- Marketing di segnalazione tramite Cross-Selling
- **TEMA TOP: Come ottenere una situazione Win-Win!**

LECTURER: Maurizio Nuzzaci

t. +43 1 5854623-89

m: nuzzaci@sales-victory.at

PROGRAM & REFERENCES

- 09.00 Introduzione
- 09.15 Situazione del Mercato: Sviluppi dell' Economia & Costruzioni edili zie in Italia
- 10.00 Pausa Caffè
- 10.30 Il meracto italiano per Finestre, Porte Esterne + Schermature solari da esterno
- 13.00 Pausa Pranzo
- 14.30 Cross-Selling – Part I
- 15.30 Coffee Break
- 16.00 Cross-Selling – Part II
- 17.00 Fine evento



... catering + menù con tre diverse portate+ CD con dati e registrazioni della giornata

[...] 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

Registrati online qui:



[...] 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

ABOUT InterConnection Consulting

INTERCONNECTION: Interconnection Consulting, istituto di ricerca internazionale di mercato con sede a Vienna, specializzato nel B2B, previsioni e monitoraggio di mercato.

Le nostre analisi di mercato vengono condotte attraverso interviste con produttori, fornitori e esperti di settore e utilizzando sofisticati metodi di analisi e modelli previsionali. Tutti gli studi forniscono informazioni accurate e più dettagliate possibile sui singoli mercati e costituiscono uno strumento essenziale per stabilire e raggiungere i vostri traguardi aziendali!