



Commercio Edile [II]

► 1 aprile 2017



Il piatto doccia in ceramica bianca è di Kaldewei

Per i rivestimenti delle pareti sono state utilizzate piastrelle 10x10 cm della linea Interni di Vogue Ceramica in diverse tonalità



Forme pop per la rubinetteria della serie i Balocchi di Fantini

I sanitari dalle forme morbide e arrotondate sono di Flaminia

IL PRODUTTORE UN APPROCCIO MULTICANALE



■ Andrea Martelli
direttore marketing

Per i rivestimenti del bagno i progettisti hanno scelto uno tra i prodotti più noti di Ceramica Vogue e precisamente la linea Interni, ovvero piastrelle in gres con superficie satinata di differenti dimensioni e colori. Ceramica Vogue negli anni ha dato vita a un sistema modulare di colori in tinta unita, formati, finiture e pezzi speciali pensato per arredare con soluzioni innovative sia grandi spazi pubblici come scuole, ospedali e piscine sia ambienti privati. «Puntando ad un approccio multicanale - spiega il direttore marketing Andrea Martelli - dialoghiamo in maniera coerente con tutti i principali attori del flusso distributivo. Tale concetto si esplica nel rispondere efficacemente alle esigenze dei nostri stake holders calibrando messaggi e strumenti. La selezione dei partner distributivi rappresenta inoltre un cardine fondamentale della strategia commerciale e marketing che ci permette di veicolare al consumatore finale i nostri valori di marca e di prodotto. Lo sviluppo di una strategia digitale perfettamente integrata con le altre azioni marketing ci consente infine di stimolare la domanda secondo logiche di "drive to store" a beneficio dei nostri partner commerciali presenti sul territorio. Inoltre la selezione dei rivenditori e, più in generale, di tutti gli attori del flusso distributivo risponde all'esigenza di avere sul territorio nazionale e internazionale degli interlocutori seri e affidabili con cui sviluppare strategie di posizionamento di marca trasparenti e premianti per entrambe le parti».

IL DISTRIBUTORE INNOVAZIONE CONTINUA



■ Rita Roscini
direttore commerciale

Per la fornitura dei materiali lo studio 23bassi si è rivolto al rivenditore Edilizia Roscini di Perugia, un'azienda nata nel 1964 che ad oggi ripropone la propria esperienza con processi innovativi e una comunicazione sempre in evoluzione per approcciare mercati e spazi emergenti. La loro vasta scelta di prodotti va dall'arredo bagno alle finiture per interni quali pavimenti, sanitari, parquet. Rita Roscini, direttore commerciale, spiega come grazie ad una continua ricerca e sviluppo, riescano a coprire anche le esigenze di qualità e spesa contenuta con promozioni e offerte aggiornate nel loro catalogo online o direttamente presso il loro store: «la nostra strategia è quella di puntare sempre più sull'innovazione di prodotti e processi attraverso le nuove tecnologie, ne è l'esempio il nostro sito di e-commerce www.edilizaroscini.com che ci ha dato la possibilità di allargare il nostro mercato a tutto il territorio nazionale. Nel rapporto con il cliente finale, invece, cerchiamo di curare la vendita non lasciando che sia soltanto una fredda esperienza di "passaggio di proprietà" ma cerchiamo di accompagnarla assistendo il cliente nella comunicazione precisa dei tempi di consegna e installazione, nella fornitura dei dettagli tecnici, nell'attenzione alle forme di pagamento e nell'assistenza post-vendita». Anche sull'importanza del rapporto sinergico tra progettista, fornitore, impresa e cliente, la signora Roscini si esprime a favore ritenendolo «fondamentale per la buona riuscita del cantiere in quanto se ci sono idee chiare e tutte le parti in causa sono consapevoli di quanto si è deciso in termini di materiali, dettagli tecnici, tempi di consegna, pagamenti, eccetera, si eviteranno inutili perdite di tempo o spiacevoli inconvenienti che possono portare anche al blocco del cantiere. In questi termini, - aggiunge - ritengo, debba rientrare anche la collaborazione con il produttore dei materiali stessi, il nostro fornitore, che deve essere selezionato, collaudato ed efficiente, non solo avere dei bei materiali».

L'IMPRENDITORE EDILE UN RAPPORTO DI FIDUCIA



■ Claudio Mondini
titolare di Edilsapi

L'impresa Edilsapi, i cui titolari sono Claudio Mondini e Fabio Licata si è occupata dei lavori di ristrutturazione. Dal punto di vista distributivo, gli interventi sono stati pochi e sono stati focalizzati sul consolidamento delle travi, sugli impianti elettrici e idraulici e sul totale rifacimento della pavimentazione. «La collaborazione con lo studio 23bassi è ormai consolidata da anni - racconta Claudio Mondini - e consiste in una relazione di assoluta fiducia e scambio. Tra noi e gli architetti c'è uno stretto rapporto di cooperazione che durante i lavori diventa fondamentale per la buona riuscita dell'intervento e per il raggiungimento di un ottimo risultato finale che soddisfa appieno il cliente».