

Utenti unici n.d.

Visite mensili < 5000

17 giugno 2024

A Roncade il SUMMIT 2024 dei serramentisti Schüco Premium Partner

Denominato RE-EVOLUTION, l'incontro si è svolto il 6 giugno: 253 gli ospiti presenti tra imprenditori e manager, rappresentanti 123 aziende provenienti da tutta Italia



stata una giornata molto intensa e motivante quella vissuta presso il campus **H-Farm International School** di Roncade (TV) dai serramentisti Schüco Premium Partner – e dagli ospiti – che hanno partecipato in massa al SUMMIT 2024 organizzato a inizio giugno da **Schüco Italia**.

La giornata, dall'evocativo titolo "RE-EVOLUTION", si è articolata tra intensi momenti di dialogo in aula – con la partecipazione del fondatore di H-Farm **Riccardo Donandon** ed i contributi di alcuni docenti di H-Farm Business School e delle figure apicali di Schüco Italia – e una serata dal gran galà conviviale, di networking e divertimento.



SERRAMENTI

DESIGN e COMPONENTI

NEWS ▾ PRIMO PIANO ▾ TREND E MERCATO ▾ GESTIONE ▾ IN VETRINA ▾ CHI SIAMO ABBONAMENTO

Filo conduttore dell'incontro, la volontà di Schüco Italia di lanciare un messaggio impattante, forte e "rivoluzionario" agli oltre 250 ospiti presenti tra imprenditori e manager, rappresentanti 123 aziende provenienti da tutta Italia: il bisogno di evolversi in maniera compatta come Network per approcciare il business senza perdere nessuna delle opportunità che si possono presentare in questo particolare momento di mercato.

*"Professionalità, passione e spirito di squadra sono stati tra i fattori determinanti dei risultati positivi registrati da Schüco Italia in un contesto così complesso e in divenire - ha dichiarato **Francesco Benvin**, Direttore Marketing -. Ora non basta più. È necessario un ulteriore passo avanti, una vera e propria evoluzione culturale, un cambiamento di pelle concreto per riuscire a rimanere competitivi e vincenti in un mercato che cambia più velocemente di quanto cambiamo noi".*

Obiettivo ambizioso, che spiega la proposizione di contributi di autorevoli docenti della Business School di H-Farm che i serramentisti Schüco Premium Partner hanno avuto l'opportunità di ascoltare. I loro *speech* si sono focalizzati sull'importanza del saper cambiare per crescere, del farsi portatori e capofila di innovazione, mai gregari. Due i punti di vista, diversi e complementari: quello ispirazionale e quello pragmatico.



Il Prof. **Pierluigi Fasano** (al centro nell'immagine), Direttore Scientifico del Master Executive Global Operational Excellence with AI and Emerging Technologies, Chief learning Architect presso H-FARM Education, ha tenuto un intervento dal titolo *"Il futuro dell'inimmaginabile è l'obiettivo & i sei cambiamenti aziendali"*.

Un racconto di ampia visione sull'imminente futuro, un'analisi di quali potrebbero essere le conseguenze di una digitalizzazione preponderante in tutti i settori e di un impiego diffuso dell'AI, di come si determineranno le nuove tendenze e di quale sarà la direzione del mercato globale da adesso in poi.

SERRAMENTI

DESIGN e COMPONENTI

NEWS ▾ PRIMO PIANO ▾ TREND E MERCATO ▾ GESTIONE ▾ IN VETRINA ▾ CHI SIAMO ABBONAMENTO

A seguire Prof. **Gabriele Carbone**, autore di Best Seller, che lavora con il Prof. **Philip Kotler** – padre del marketing moderno – e che vanta più di 12 anni di esperienza nella strategia di marketing digitale, ha coinvolto la platea presente sull'argomento *"Metamorfosi: l'evoluzione verso l'impact marketing"*.

Si è trattato di un intervento centrato su *case history* virtuose: esempi di realtà capaci di trasmettere affidabilità agli occhi degli utenti, attraverso un processo di vendita codificato in tutte le sue fasi; per passare poi al ruolo fondamentale ricoperto dal retail e dai punti vendita fisici, che devono essere immediatamente identificabili e coerenti con l'esperienza di acquisto che si vuole offrire al cliente, a partire da un pricing trasparente.

Spunti molti interessanti e coinvolgenti, colti da Schüco Italia per farsi portavoce di uno scopo chiaro: rinsaldare il concetto di Partnership per dar vita a una rete di serramentisti ancora più unita e coesa, dove le identità locali di ciascuno si connettono in una capillarità sinergica, fondamentale per preservare il modello di business di successo, che vede nella produzione artigianale il proprio pilastro, ma abbinata a eccellenti livelli di servizio e attenzione per il cliente, usando la tecnologia e la digitalizzazione per essere più rapidi nella creazione dei preventivi e più efficaci nella cura dell'esperienza del cliente.

Riuscire a stare al passo con l'innovazione digitale e tecnologica, aggiornare le modalità di interazione tra azienda e utente finale, non più solo convincere ma anche essere in grado di "evocare" una percezione sono elementi fondamentali in un processo di vendita evoluto. Pratiche virtuose e sfidanti che un'azienda come Schüco può e vuole assolvere grazie a una notorietà e reputazione consolidate e a un'identità di marca capace di durare nel tempo. A sottolineare il ruolo chiave dei serramentisti Schüco Premium Partner in questo processo e "chiamarli all'azione", per essere i protagonisti di una rivoluzione che determinerà il futuro del comparto, l'Ing. **Roberto Brovazzo**, Direttore Generale di Schüco Italia.



SERRAMENTI

DESIGN e COMPONENTI

NEWS ▾ PRIMO PIANO ▾ TREND E MERCATO ▾ GESTIONE ▾ IN VETRINA ▾ CHI SIAMO ABBONAMENTO

“Insieme, possiamo creare un fronte comune più forte per distinguerci – ha dichiarato Brovazzo –. Schüco Italia continuerà a mettere a disposizione strumenti, competenze e un supporto costante per eccellere. È altrettanto importante che ciascun Premium Partner sia disposto a credere in una strategia comune, per valorizzare la sua unicità e al contempo usare la forza del brand Schüco come strumento di valore aggiunto per generare fiducia nel consumatore”.

Schüco Italia, che ben comprende la necessità di una solida presenza capillare sul territorio per il consolidamento del proprio network, ha voluto trasferire ai serramentisti Premium Partner la piena consapevolezza che la singola presenza, fondamentale per la vicinanza al cliente finale, acquisisce ancora più forza e valore se inserita in un disegno più ampio di networking ben coordinato.

“Ogni Schüco Premium Partner ha la propria storia e i propri punti di forza – ha sottolineato Brovazzo –. Dobbiamo presidiare il territorio con intelligenza e interpretare le esigenze degli utenti con risposte “su misura”, mantenendo ogni volta una comunicazione, un’immagine e un posizionamento in linea con i valori del Marchio Schüco”.

Muoversi all’unisono come un unico organismo e agire in maniera strutturata sono azioni imprescindibili per ovviare il rischio di cedere quote di mercato a modelli di produzione industriale, che potrebbero mettere davvero a repentaglio il modello di business di Schüco Italia e dei suoi clienti.



Ecco perché essere guidati da valori comuni fa la differenza. Una Partnership, quella con l’azienda, che vuole superare il concetto di collaborazione e diventare una relazione di fiducia, connotata dalla reciprocità. In quest’ottica, eccellenti competenze tecniche, commerciali e manageriali e la costante proattività devono continuare ad essere il carburante per uno sviluppo condiviso, con l’intento comune di mettersi in gioco, per migliorare.

SERRAMENTI

DESIGN e COMPONENTI

[NEWS](#) ▾ [PRIMO PIANO](#) ▾ [TREND E MERCATO](#) ▾ [GESTIONE](#) ▾ [IN VETRINA](#) ▾ [CHI SIAMO](#) [ABBONAMENTO](#)

Il SUMMIT 2024 dei serramentisti Schüco Premium Partner è terminato con un forte messaggio di positività e fiducia nel domani: *"Siamo pronti a conquistare nuove vette e a consolidare la nostra leadership - ha dichiarato in chiusura d'incontro Francesco Benveniste - . Insieme, affronteremo una rivoluzione e un'evoluzione necessarie durante le quali Schüco sarà sempre al fianco dei propri Premium Partner.*

Non intendiamo rallentare: vogliamo diventare sempre più reattivi alle esigenze dei clienti, guidati dalla propensione all'innovazione che ci contraddistingue da sempre. Il nostro sguardo è rivolto al futuro, ai prossimi passi da fare, ai nuovi traguardi da raggiungere".

