



Il target è il professionista

Dal punto di vista di Massimiliano Arisi, CEO di Idema Clima, le iniziative di marketing dell'azienda virano sostanzialmente sul "trade marketing", più che sul co-marketing vero e proprio.

"Il target della maggioranza delle attività di Idema in tal senso è il professionista di settore. Ogni sforzo è legato ad aumentare la sua competitività ed a valorizzare la sua professionalità. Il tutto viene poi declinato in diverse forme: da iniziative dirette svolte sul territorio italiano, alla campagna televisiva e social media, ai nostri (amatissimi) programmi loyalty ed incentive; o ancora alla partecipazione di eventi fieristici locali, fino al supporto offerto al professionista (attraverso una piattaforma web dedicata Idema), di tutta la parte burocratico-documentale relativa alla cessione del credito maturato in seguito allo sconto in fattura".

© IPROUD/DE PASCALIA

| NEWFORM |

ALESSANDRA GESSI | TITOLARE

Il rinnovamento continua

"La casa è al centro della nostra vita. Il periodo che abbiamo attraversato ha fatto capire quanto gli spazi domestici siano importanti per noi e per la nostra famiglia. Da qui l'attenzione ai dettagli, al comfort, ma soprattutto al bello. C'è una richiesta importante da parte del mercato di prodotti nuovi, design accattivanti e soluzioni che possano trasmettere sicurezza e calore all'interno della propria casa". Come conferma Alessandra Gessi, titolare di Newform, azienda che nel 2021 ha compiuto i suoi primi 40 anni di attività, "ci ritroviamo davanti a un cliente molto più scrupoloso, più esigente, e quindi è d'obbligo proporre prodotti di qualità e innovativi proprio per dare il valore aggiunto tanto richiesto".

Nell'attuale scenario di mercato che, seppur con le dovute cautele, si può definire di ritorno alla

normalità, "le aziende italiane ed internazionali non si sono mai fermate e lo hanno dimostrato in varie occasioni: novità prodotto, il ritorno alle fiere, la voglia di comunicare che non si è mai fermata e gli eventi, digital o in presenza, ci danno una grande risposta, oltre a un segno di ripresa. Gli imprevisti nella vita succedono e nessuno di noi avrebbe mai pensato a due anni come quelli che ci stiamo lasciando alle spalle, ma ci siamo rialzati tutti con nuove idee e voglia di andare avanti".

Newform sta stringendo collaborazioni con alcuni dei più importanti gruppi d'acquisto, selezionati coerentemente al piano di sviluppo definito in seno al suo percorso di rinnovamento: non proponiamo semplici contratti commerciali, ma partnership basate su sinergie, attività di marketing condivise e servizi

a largo raggio. Previsto inoltre il consolidamento dei rapporti con i partner esistenti, nell'ottica di offrire il massimo supporto possibile a tutti.

"La filosofia Newform si basa da sempre su elementi come qualità, design, servizio e cura dei particolari, capisaldi che ci hanno permesso di fare la differenza e che oggi si arricchiscono di ulteriori elementi, come l'innovazione e la tecnologia. Dunque, vogliamo rafforzare la partnership con i clienti, aiutarli a creare spazi su misura, formare il personale di vendita, ma anche i loro clienti progettisti e architetti, con il supporto dei nostri area manager. Con il 2022, intraprenderemo un nuovo percorso di immagine e riposizionamento: lancio di nuovi prodotti strategici e presenze ad appuntamenti fondamentali per il settore del mobile"



«Nessuno di noi avrebbe mai pensato a due anni come quelli che ci stiamo lasciando alle spalle, ma ci siamo rialzati tutti con nuove idee e voglia di andare avanti»