

News - AZIENDE

CONDIVIDI       

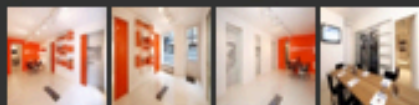
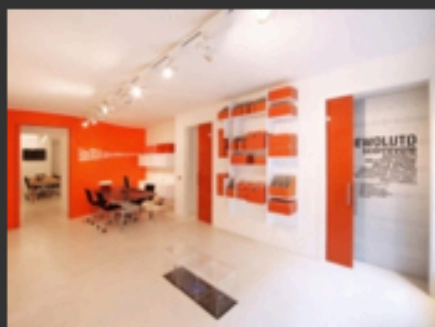
# Eclisse inaugura il primo showroom del controtelaio in Italia

A Milano, uno spazio per innovare

Letto 340 volte | vota ☆☆☆☆ | Risultato ☆☆☆☆ 0 voti

14/12/2010 - Lo scorso 2 dicembre **Eclisse**, a Milano, ha presentato alla stampa in data odierna il primo showroom del controtelaio in Italia. L'inaugurazione si è svolta in Via Molino delle Armi, n. 2 e ha visto la partecipazione dei giornalisti delle principali testate e portali web di arredamento e design.

## Gallery



Sono intervenuti, nell'ordine, Fabrizio Zaccaron, Responsabile Commerciale Mercato Italia di Eclisse, che ha fornito una chiara interpretazione dell'andamento del settore edile, motivando le scelte competitive e la futura strategia di mercato di Eclisse; Mariavittoria Schincariol, Responsabile Formazione Eclisse, che ha illustrato prerogative e successi del programma formativo Eclisse. Ha concluso la conferenza, Fabiana De Luca, Responsabile Marketing e Comunicazione con un intervento relativo all'evoluzione dell'azienda sul piano della comunicazione, accompagnata da un'anticipazione relativa alla nuova campagna istituzionale Eclisse 2011.

“Per il 2010 si attendono risultati correnti in significativo miglioramento rispetto all'anno precedente” - ha sottolineato Fabrizio Zaccaron - “In una fase di recessione economica globale, la scelta di investire nelle linee di prodotto ‘speciali’ si è rivelata vincente, in quanto tale tipologia di prodotti trova ampia collocazione nel comparto delle ristrutturazione, settore in controtendenza ed in sensibile crescita (+1%)”.

L'apertura dello showroom Eclisse nel territorio di Milano, si colloca all'interno di un ventaglio più ampio di scelte strategiche aziendali, che mirano a sostenere il marchio Eclisse e sviluppare ben precise politiche di marketing d'impresa. Oltre ad essere luogo ideale per sostenere iniziative di comunicazione e progetti pilota in campo distributivo, lo showroom è sede di attività formative programmate rivolte ai rivenditori edili e di porte. Alcuni corsi saranno dedicati specificamente esclusivamente ai progettisti e agli interior designer.

Le attività formative Eclisse, giunte ormai al terzo anno di edizione, si confermano quale elemento fondamentale per promuovere la conoscenza dei sistemi Eclisse. “Dal 2007” - ha commentato Mariavittoria Schincariol - “sono state formate 316 aziende, pari al 16,54% dei clienti attuali”. La soddisfazione manifestata dai rivenditori per questo interventi formativi, hanno spinto l'azienda a estendere il progetto includendo a partire dal 2010 corsi itineranti sul territorio italiano. A questi si aggiungono, naturalmente, i corsi formativi che si tengono presso lo showroom milanese, istituiti con l'obiettivo di coinvolgere più attivamente serramentisti e rivenditori dell'area Nord Ovest.

La scelta di fare cultura del controtelaio presso i professionisti e presso l'utilizzatore finale, conferma Eclisse come azienda votata all'innovazione e alla sperimentazione: tecnica, organizzativa, comunicativa. “Il DNA di Eclisse - ha precisato Fabiana De Luca - e quello che ci differenzia nel mercato, sta nella nostra capacità di innovare”.