

TREND

**L'OPINIONE** di Fabiana De Luca di Eclisse

## La formazione del rivenditore è essenziale per far comprendere l'efficacia delle soluzioni proposte

Secondo i dati riferiti dal Cresme, nel periodo 2006-2010 l'edilizia residenziale ha registrato nel nostro Paese un calo del 20% nel volume d'affari complessivo e il comparto della nuova edilizia una diminuzione del 40%, mentre l'ambito della ristrutturazione presenta una crescita tendenziale dell'1%. Un quadro generale, questo, che ben delinea la fisionomia del nuovo mercato che attualmente si sta formando. Noi abbiamo chiuso il 2009 con una leggera flessione del fatturato interno lordo, che è stata comunque molto inferiore rispetto alla media di mercato, e nel 2010 ha registrato un andamento sensibilmente positivo. La buona tenuta dei nostri risultati è strettamente legata alle nostre scelte strategiche, incentrate sull'innovazione tecnica, sulla forte personalizzazione dei prodotti, sull'ampiezza di gamma e sulla grande flessibilità. Tutti elementi che ci permettono di operare indistintamente sia nella nuova edilizia sia nella ristrutturazione, e

che a nostro parere rappresentano la chiave di lettura del mercato di oggi.

Per il futuro ci auguriamo ovviamente di continuare a cogliere i frutti del nostro impegno, pur consapevoli che l'andamento del mercato a breve e medio termine sarà senz'altro influenzato da diversi fattori-chiave per il settore, come il Piano Casa, dai cui sviluppi molto dipenderà. Inoltre, ritengo che andrà rivolta particolare attenzione a specifici comparti in crescita, per esempio quello delle costruzioni a secco, particolarmente interessanti nell'ambito delle ristrutturazioni.

In risposta alle necessità di un mercato dalle tante sfaccettature qual è dunque quello attuale, l'obiettivo di Eclisse è sviluppare i propri controtelai attraverso l'innovazione continua, proponendo soluzioni pratiche e di design per soddisfare le attuali esigenze di funzionalità e spazio, ma anche di comfort ed estetica. In tale contesto va evidenziata in particolare la novità del contro-

telaio brevettato Ewolut, predisposto per appendere mobili, pensili e maniglioni nella parete in cui è inserito. Puntiamo infatti su prodotti che rispondano a necessità reali, ascoltando clientela e mercato per capire cosa serve e cosa manca e impegnandoci a trovarvi la giusta soluzione.

Alla luce di tutto questo i nostri rivenditori svolgono un ruolo attivo essenziale e la loro preparazione è fondamentale per far comprendere al cliente utilizzatore la sostanza e l'efficacia delle nostre soluzioni. Per questa ragione puntiamo e investiamo da anni nella formazione, attraverso un programma di corsi specializzati in cui si parla di prodotti, varianti, soluzioni tecniche e complementi, oltre che di comunicazione di vendita e utilizzo di strumenti di supporto. È in quest'ottica che, tra l'altro, è stato recentemente aperto il nostro showroom nel cuore di Milano, dedicato esclusivamente al servizio ai clienti e alle attività formative.

**Puntiamo su prodotti che rispondano alle necessità reali del mercato**

Fabiana De Luca