RISCALDAMENTO

SALES MEETING 2017 GIA: TANTE LE NOVITÀ PROPOSTE

Oltre trenta nuovi prodotti presentati durante il Sales Meeting 2017 di Gia, due giorni di formazione erogata alla rete vendita. Tra questi G-MAGIC, la mensola brevettata per il fissaggio di radiatori su pareti in cartongesso che, a poche settimane dall'uscita, ha già riscosso un importante successo sul mercato. Gamma SUV è la staffa per il fissaggio di vasi d'espansione tra le più richieste del mercato. Gia completa inoltre l'offerta dello staffaggio industriale con un programma esclusivo: G-STRUT. Si tratta di un sistema rivolto al mondo del fissaggio industriale dove rapidità d'installazione ed efficienza non temono confronti. Il tutto è supportato da un servizio tecnico ad hoc, in sede e sul territorio. Gia diventa così partner di installatori, progettisti e rivendite, affiancandosi a loro a partire dalla fase di progettazione. Presentata anche una nuova generazione di documentazione tecnica rivolta al fissaggio ITS: il nuovo catalogo prodotti -completamente revisionato- e il manuale di staffaggio industriale; pratici strumenti rivolti agli addetti ai lavori, scaricabili anche su sito gia.it.

http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/23194

CLIMATIZZAZIONE

A REGGIO EMILIA IL PRIMO NEW CONCEPT STORE TOSHIBA

È stato inaugurato a Reggio Emilia, da Obiettivo Clima srl, partner della rete Toshiba, il primo new concept store di Toshiba Climatizzazione. Il nuovo luogo, in grado di esprimere tutta la qualità tecnologica del brand nipponico, accoglie il cliente e lo accompagna nella scelta dell'acquisto di un prodotto dedicato al clima e al benessere degli ambienti residenziali e commerciali. Lo spazio rientra nell'attività Toshiba Partner Club, il programma esclusivo che raggruppa una selezione di aziende che da anni propongono ed installano i prodotti Toshiba nel settore della climatizzazione e del riscaldamento. Il concetto è quello di mettere sicuramente in risalto il valore tecnologico dei prodotti in un'area espositiva razionale ed elegante sotto l'insegna Toshiba, ma allo stesso tempo creare un luogo dove è possibile condividere concretamente con tecnici specializzati le proprie necessità in fase di progetto. L'attività che Obiettivo Clima srl porta avanti da oltre vent'anni sul territorio emiliano è quella di offrire agli operatori del mercato uno spazio dove non solo è possibile scegliere un prodotto e conoscerne con attenzione le potenzialità, ma ricevere una consulenza tecnica sul miglior sistema da installare.

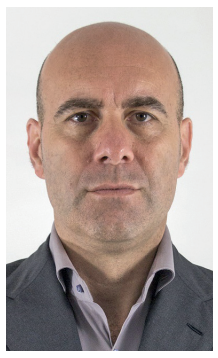
http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/76438

AMBIENTE BAGNO

Idral: nel ristorante "bio" anche i bagni devono essere ecologici

JOY Coffee & Green è una nuova realtà di ristoro con vocazione biologica e un concetto di ospitalità giovane e informale. I bagni sono stati progettati con la stessa filosofia, creando spazi ampi e moderni, attraverso l'uso di materiali semplici e naturali e l'installazione di sanitari d'avanguardia come i rubinetti elettronici e i prodotti per disabili di Idral. Le soluzioni di Idral si sposano perfettamente con il concetto di questo ambiente ispirato all'ecologia e al "bio" in quanto permettono di ridurre significativamente lo spreco d'acqua. Sono stati installati i rubinetti elettronici a parete serie STYLE e i miscelatori elettronici per lavabo. Idral ha inoltre fornito le soluzioni per i bagni dedicati alle persone con disabilità: i vasi di ceramica con scarico terra, i lavabi ergonomici e i maniglioni ribaltabili, tutto della serie EASY.

http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/10036



Andrea Rossi, Direttore Marketing Baxi

STRATEGIE AZIENDALI

UN NUOVO PAYOFF RACCONTA LA STORIA DI BAXI

Da anni Baxi ha l'obiettivo di proporre servizi e attività dedicate ai vari attori della filiera creando format che hanno avuto grande riscontro sia a livello di partecipazione sia per l'apprezzamento dei contenuti. L'azienda, nel corso del tempo, ha pensato a strumenti specifici rivolti a progettisti termotecnici, installatori, agli amministratori di condominio piuttosto che a rivenditori, centri di assistenza. A ognuno di questi pubblici, e alle loro esigenze, ha risposto sempre con servizi innovativi, workshop tematici, occasioni di incontro e di formazione, strumenti volti ad agevolare il loro lavoro quotidiano. Le parole chiave sono state: vicinanza territoriale, capillarità geografica e forte targetizzazione. «Oggi - commenta Andrea Rossi, Direttore Marketing di Baxi - l'azienda ha scelto un posizionamento molto chiaro, sottolineato dal payoff che accompagnerà il logo in tutta la comunicazione. Dal 2017, il nome Baxi sarà seguito da: "Innovative Heating and Cooling Systems". Questo esprime come la nostra offerta abbracci completamente le varie esigenze di comfort, dalle soluzioni residenziali a quelle più complesse. Il tutto in ottica di "sistema" e "innovazione", quindi non più il singolo prodotto ma una forte integrazione e interazione fra diverse tecnologie».

http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/15144

«Le soluzioni per la climatizzazione a marchio Carrier - spiega Attilio Verzilli Sales Manager di ECR Italy - sono il frutto di una storia industriale importante, da leader di settore, caratterizzata da una continua attenzione allo sviluppo e all'innovazione. Vogliamo riconquistare le quote del mercato italiano attraverso la qualità di prodotti d'eccellenza, in rapporto diretto con gli specialisti del settore, per soddisfare anche gli utenti più esigenti».

MERCATO ELETTRICO

RITORNO IN ITALIA PER CARRIER NEL SETTORE CLIMATIZZAZIONE

Carrier torna operativa sul territorio italiano con una gamma di climatizzatori dedicati agli ambienti domestici e commerciali: prodotti dalla tecnologia avanzata e ad alto rendimento, ideali per abitazioni private, uffici, negozi e attività di medie dimensioni. Il nuovo progetto distributivo è supportato da ECR Italy, società del gruppo Beijer Ref. Carrier torna in Italia forte di una storia centenaria di innovazione e professionalità, con 16 filiali concentrate nel Nord del Paese e una rete di agenzie operative su tutta la penisola, e punta alla valorizzazione degli specialisti di settore, per creare una "filiera della qualità" che guidi la climatizzazione verso un'eccellenza mai raggiunta prima. Il brand si rivolge a rivenditori e grossisti, installatori e tecnici specializzati dell'ambito idrotermosanitario ed elettrico, per sviluppare un dialogo esclusivo con nuovi partner in grado di apprezzare le specifiche dei prodotti in catalogo, capaci con la loro competenza di proporre le soluzioni più adatte a ciascun utilizzatore finale. Coerentemente, la compagnia ha scelto di evitare la frammentazione dei mercati online ed Eldom (mercato elettrodomestici), poco adatta a prodotti altamente specializzati che puntano sulla silenziosità, sull'integrazione con le tecnologie digitali e sull'efficienza. La qualità Carrier, certificata Eurovent, va toccata con mano.

http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/30856

COMPLEANNI

Wavin Italia festeggia il 25° anniversario

Wavin Italia, la filiale italiana del Gruppo Wavin con sede a Santa Maria Maddalena impegnata nello sviluppo di sistemi di tubazioni plastiche nel settore edilizio e nelle infrastrutture, festeggia il suo 25° compleanno. Un anniversario che l'azienda ha deciso di celebrare con gli installatori, come testimonia la campagna promozionale "Una marcia in più con Wavin" loro dedicata. Nata nel 1992, l'azienda non si è limitata a progettare prodotti sempre più performanti e innovativi, ma ha deciso di rivoluzionare il modo di "fare formazione". Merito di Wavin Academy, il centro formativo nato nel 2014 per permettere al management di Wavin Italia di essere sempre in contatto con il mondo degli installatori, offrendo suggerimenti e utili soluzioni per migliorare la loro attività lavorativa. Un progetto che, dopo aver ottenuto grande successo in Italia, è stato replicato in altre filiali europee diventando il fiore all'occhiello del Gruppo Wavin. Il 2016 è invece stato l'anno del lancio di SiTech+, il sistema di scarico rinforzato e insonorizzato, mentre il 2017 ha visto il lancio della campagna di comunicazione "Una marcia in più con Wavin", focalizzata sulla figura dell'installatore e caratterizzata da un testimonial d'eccezione: Gianni l'idraulico.

http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/25821

GT_2017_004_INT@008-012.indd 10 03/04/17 15:30