

# PAVANELLOMAGAZINE

**Pavanello Academy**  
Edifici a energia Quasi Zero

**Evento Top Dealer**  
L'importanza del consulente

**L'intervista**



A seguito dell'approvazione delle nuove regole stabilite dal Decreto sui requisiti minimi del 26 giugno 2015 il mondo italiano dei serramenti è attualmente investito da una rivoluzione normativa, che obbliga a un adeguamento della produzione gran parte delle aziende del settore. A differenza di altre realtà Pavanello Serramenti vive questo periodo come un'opportunità per estendere maggiormente il proprio vantaggio competitivo sul mercato, visto che già da tempo realizza prodotti in linea con i limiti stabiliti dai nuovi regolamenti.

Uno degli effetti di questo momento di transizione del mercato è che il cliente risulta spaesato e, ora più che mai, avverte la necessità di un'adeguata consulenza che lo aiuti a scegliere il prodotto migliore. Diventa dunque necessario creare un dialogo più stretto con il pubblico per comprendere al meglio i suoi bisogni e farlo sentire al sicuro durante il processo d'acquisto.

La figura del Consulente assume perciò un'importanza fondamentale per Pavanello Serramenti, in quanto, oltre a illustrare i prodotti all'interno di uno Show Room attraente, deve far percepire la qualità dei prodotti e trasmettere efficacemente il concetto che i Serramenti Pavanello sono un investimento in grado di fruttare nel lungo periodo. La formazione gioca così un ruolo fondamentale all'interno della strategia aziendale.

Per adempiere a queste richieste formative e accogliere al meglio le nuove sfide del mercato, si è creato l'evento dedicato ai Top Dealer, che punta a migliorare la preparazione dei rivenditori di serramenti in legno e a supportarne la vendita.

Nel secondo numero del nostro House Organ 2015 parleremo di tutti questi cambiamenti essenziali, per essere più competitivi all'interno del mercato dei serramenti e per rispondere in modo efficiente alle diverse esigenze del cliente, all'interno di una rete commerciale solida, innovativa e affidabile.

**Marco Pavanello.**

È in atto una nuova sfida per il mondo dei serramenti: ottenere un drastico taglio dei valori della trasmittanza termica dei componenti finestrati e del loro fattore solare. Il cambiamento energetico riguarderà tutti gli edifici: pubblici, privati, nuovi e riqualificati. A causa delle difficoltà segnalate dal settore, sono state approvate le nuove regole del Decreto sui requisiti minimi, che delinea il quadro prospettico per il 2019/2021, con tempi di attuazione diversi in base all'edificio e alla regione in esame.

Per quanto riguarda il fattore solare il decreto stabilisce che i sistemi finestra che si trovano da est ad ovest passando per il sud debbano sottostare al calcolo  $g_{gl+sh} < 0.35$ . In sostanza, se a protezione della finestra non c'è un sistema ombreggiante o un sistema oscurante è obbligatorio dotare il sistema finestra di un vetro selettivo, se invece è già presente una soluzione di protezione è necessario assicurarsi che questa sia sufficiente a determinare un fattore solare inferiore 0.35, altrimenti bisogna intervenire su uno degli elementi del sistema finestra. Dall'obbligo di questo calcolo sono esclusi i sistemi finestra posizionati a nord, nord est e nord ovest.

Per quanto riguarda i valori della trasmittanza termica solo la Lombardia gioca un ruolo da protagonista all'interno del nuovo scenario dell'efficienza energetica, dato che è la prima in Italia ad approvare questi valori rispetto al resto del Paese; la scadenza stabilita inizialmente nel 2016 è stata posticipata al 1° Gennaio 2017. Le restanti regioni dovranno adeguarsi ai limiti entro il 2019 all'interno degli edifici pubblici, mentre negli edifici privati entro il 2021.

Il nuovo calcolo riguarda le chiusure tecniche trasparenti e opache e dei cassonetti, inclusi gli infissi rivolti verso l'esterno e verso ambienti non climatizzati. In termini più semplici, questa categoria comprende al suo interno: finestre, portefinestre, vetrine e porte d'ingresso, incluse le parti trasparenti e/o opache che le compongono. Infine, è necessario sapere che il valore U varierà a seconda della tipologia dell'edificio in esame:

Nuove costruzioni

Zona climatica	U (W/mqK)
E	1,40
F	1,10

Ristrutturazioni

Zona climatica	U (W/mqK)
E	1,40
F	1,00

Per aver maggior chiarezza sui nuovi requisiti, infine, è possibile consultare i testi del Decreto ed i relativi allegati sul sito del Cened Certificazione Energetica degli Edifici.



## > IL CONSULENTE: L'ARMA VINCENTE DELLE VENDITE

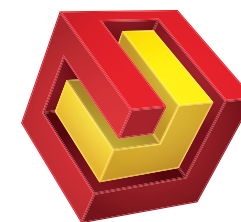
Grazie alle ricerche effettuate online, il cliente finale di oggi è sempre più informato sui prodotti che vuole acquistare. A volte ha delle convinzioni proprie e inamovibili, altre volte è pronto a confrontarsi con il consulente di vendita e a farsi consigliare, a meno che non abbia già individuato un prodotto specifico. È qui che la perfetta conoscenza del prodotto e l'abilità del consulente gioca un ruolo fondamentale per il processo decisionale del cliente.

Il compito dell'agente di vendita è proprio quello di incentivare il dialogo col cliente per essere in grado di orientarlo verso un prodotto e trovare insieme la soluzione che soddisfi ogni sua esigenza.

Dall'accoglienza alla presentazione del prodotto, dalla trattativa alla consegna finale, ogni passaggio della transazione con Pavanello Serramenti rappresenta un'esperienza d'acquisto gratificante per il cliente.

È importante ricordare, durante il colloquio di vendita, che ciò che spinge alla decisione d'acquisto sono le emozioni. I consulenti di Pavanello Serramenti hanno quell'entusiasmo e quella passione in grado di suscitare nei clienti l'interesse nei confronti del prodotto, facendo leva sul pregio, sul fascino e sulla naturale bellezza del serramento in legno, oltre che sull'efficienza, sulla qualità e sulla durata del prodotto.

L'obiettivo perseguito dall'azienda, nonché il suo vantaggio competitivo, è la fidelizzazione del cliente e la sua soddisfazione, vera spinta propulsiva per il costante miglioramento delle politiche commerciali di Pavanello Serramenti.



> PAVANELLO  
ACADEMY

La formazione è da sempre un elemento essenziale all'interno della strategia aziendale e per questo motivo, nel 2012, è nata Pavanello Academy. Il laboratorio di idee si occupa di didattica, ricerca e sviluppo di nuove soluzioni improntate alla promozione di una filosofia aziendale fortemente orientata ai valori dell'eco-sostenibilità.

Attraverso i seminari svolti al suo interno, i consulenti possono entrare a far parte di una rete esclusiva, solida e autorevole, dove le parole d'ordine sono: eccellenza, competenza e professionalità. Inoltre, potranno distinguersi in termini di immagine, allargare il bacino di clienti e crescere commercialmente.

Pavanello Serramenti, attiva in prima persona all'interno dei seminari, mette a disposizione una serie di materiali a supporto della realtà in cui si opera e delle fasi di vendita: dai materiali per il corner agli allestimenti, dalle vetrofanie al supporto nella comunicazione web, dai volantini alla personalizzazione dei veicoli.

PAVANELLO ACCADEMY



## > EVENTO TOP DEALER:

Pavanello Serramenti sceglie di stare accanto ai propri partner commerciali attraverso appuntamenti dedicati. Gli eventi sono stati ideati per consentire ai rivenditori di aggiornarsi e acquisire le competenze necessarie a incrementare le vendite dei serramenti in legno.

Durante l'appuntamento del 6 Novembre, presso la sede centrale di Pavanello Serramenti, Marco Pavanello, direttore commerciale, e Roberto Gasparetti, esperto di Comunicazione Consuasiva, hanno illustrato come ottenere "Lo show room vincente" attraverso l'individuazione delle aree di vendita principali al suo interno, nonché tutto quello che si dovrebbe e non si dovrebbe fare e dire quando arriva un cliente. Successivamente, sono state riprese le simulazioni pratiche svolte nel pomeriggio con i partecipanti e, nella fase finale, sono state commentate con consigli sugli errori da evitare e le migliorie da introdurre.

Durante il laboratorio, Roberto Gasparetti, il primo esperto in Italia di Comunicazione Consuasiva, ha formato i consulenti all'utilizzo delle tecniche di persuasione più efficaci da utilizzare nel proprio punto vendita: le prime parole da dire per un'accoglienza efficace, i metodi per entrare subito in sintonia con il cliente, l'individuazione delle aree principali di vendita dello show room, l'analisi delle azioni da svolgere all'interno di ognuna di esse e molto altro.

Ogni Top Dealer, al termine dell'evento, potrà accedere alle iniziative riservate e al portale Pavanello Academy, visionare i nuovi prodotti in anteprima assoluta, usufruire dei materiali in grado di aumentare le performance commerciali e delle vendite.



## INTERVISTA

### Quali sono gli obiettivi da raggiungere entro la fine di Dicembre?

Il nostro obiettivo è quello di soddisfare sempre più le richieste del mercato estero, arrivando ad ottenere il 50% di fatturato in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Ma non escludiamo l'aumento della produttività anche per il mercato italiano, grazie alla nuova normativa che rivoluzionerà il mondo dei serramenti, per garantire edifici a energia quasi zero in tutto il Paese entro il 2021.

### Quali risultati ha ottenuto il progetto Top Dealer?

In questo periodo storico è importante individuare valide alternative atte a garantire un risultato migliore all'interno dell'azienda. Attraverso il progetto Top Dealer abbiamo raggiunto gli obiettivi fissati, sia dal punto di vista delle vendite sia del numero delle adesioni (sempre in crescita) in grado di coprire tutto il territorio italiano. A tal proposito sono fiero di riportare come esempio il successo di Paolo Azzoni della "ADUE Serramenti" di Noceto (Parma). Il titolare ha deciso di sospendere la produzione propria del serramento in legno e di proseguire solo con l'attività di vendita. Per questo motivo ha aderito al nostro progetto Top Dealer ottenendo ottimi risultati: ha infatti registrato un sensibile aumento dei contatti commerciali (che si attesta intorno al 35%), e ha affermato che proprio grazie all'attivazione di questa sinergia con Pavanello Serramenti, nel periodo tra maggio e settembre ha aumentato le vendite del 15%.

### Qual è il feedback del mercato in merito al progetto Sinthesi?

Sinthesi® è l'infisso di ultima generazione che ha rappresentato per Pavanello Serramenti un vero e proprio salto evolutivo rispetto alle tecnologie esistenti. Questo nuovo concept, diverso rispetto agli altri prodotti presenti sul mercato, ha rivoluzionato il concetto stesso di finestra non solo in termini di alte prestazioni, ma anche per la sua resa visiva stupefacente. Siamo stati in grado di riconoscere e soddisfare i nuovi bisogni degli architetti e dei privati, fornendo loro un prodotto nuovo, tecnologicamente avanzato, dal design accattivante, ma soprattutto a un prezzo più che competitivo. Un progetto, in perfetta sintonia con le nuove esigenze e i nuovi bisogni dell'attuale interior design, che ha fornito maggior appeal al prodotto, permettendo alla Pavanello Serramenti di essere ascoltata anche dai nuovi distributori, oltre che dai consumatori finali. dal design accattivante, ma soprattutto a un prezzo più che competitivo. Un progetto in perfetta sintonia con le nuove esigenze e i nuovi bisogni dell'attuale interior design.



> **Marco Pavanello**  
direttore commerciale  
Pavanello serramenti



F.lli Pavanello srl

Viale del Lavoro, 13 - 45100 Rovigo ITALY

Tel: +39 0425 474515

**E-mail: [info@pavanelloserramenti.it](mailto:info@pavanelloserramenti.it)**  
**[www.pavanelloserramenti.it](http://www.pavanelloserramenti.it)**