

**edilizia.com**  
il primo portale italiano dell'edilizia



Aziende ▾ | Prodotti ▾ | Preventivo gratuito | Iscrizione Gratuita ▾ | Novità ▾ | Tecnologie | Pubblicità



## Risponde l'esperto: 6 modi per capire se il tuo rivenditore se ne intende di infissi

04 | 12 12:39  
2017



Con una rete di oltre 80 rivenditori in tutto il territorio nazionale, Pavanello Serramenti ha acquisito una conoscenza profonda delle necessità dei clienti. Ecco come valutare la professionalità di un rivenditore.



L'acquisto di una finestra è uno dei processi decisionali più importanti quando si tratta di ristrutturare una casa. Quello che spesso si sottovaluta, è la grande influenza che gli infissi hanno sulla classe energetica dell'edificio e sul risparmio energetico dell'abitazione.

Pavanello Serramenti, grazie a una rete di più di 80 rivenditori autorizzati e oltre 100 installatori di fiducia, è riuscita a raccogliere il feedback dei clienti in fase di acquisto delle finestre.

Il sondaggio ha fatto emergere alcune informazioni interessanti. Il primo dato riguarda il fatto che i clienti molto spesso non sanno come rivolgersi ai rivenditori per scegliere la finestra più adatta alle loro esigenze. La conseguenza è che il rivenditore diventa semplicemente "colui che vende", quando in realtà dovrebbe essere l'architetto della finestra, il professionista che studia il contesto per poi dare al cliente l'infisso migliore.

**Quindi quali sono, secondo lo studio di Pavanello Serramenti, le domande che i rivenditori devono rivolgere ai clienti?**

*Prima di tutto, è importante capire come il venditore si avvicina a te. Ti porta nel suo ufficio per studiare la tua casa oppure ti accompagna di fronte a una delle finestre iniziando a elencare tutte le relative caratteristiche?*

Se al primo incontro il rivenditore parla subito del migliore infisso per il cliente, e si sposta subito nella zona dello showroom, le cose non vanno bene come dovrebbero. La finestra è un acquisto importante, e per procedere in maniera consapevole, è prima necessario un colloquio iniziale tra rivenditore e cliente.

Al primo approccio con il rivenditore, la preoccupazione di quest'ultimo deve essere quella di parlare con il cliente e comprenderne bisogni, problemi e necessità. Tutto questo è necessario al fine di trovare la soluzione migliore non in senso assoluto, ma per il singolo cliente.

Quindi il rivenditore serio è quello che studia assieme al cliente prima l'abitazione, poi lo stile di vita e infine propone la finestra più indicata rispetto al cliente.

VASCHE  
DI ULTIMA GE  
CON CLS. FIBR



SCOPRI

SEGUICI E CONDI



ACCEDI ALL'AREA

Inserisci la tua email e pa  
nell'area riservata e consu  
preventivo.

pastroessa@ippogrifo

.....

Registrati gratis | Re

Advertisement

APPROFONDIMEI

-  Prezzari regione
-  Corsi edilizia
-  Norme e Leggi t
-  Domotica
-  Costruire con il
-  Serramenti
-  Arredo urbano
-  Illuminotecnica

*Durante il primo incontro, il venditore fa domande sulla tua casa?*

Si tratta di una delle fasi fondamentali nel processo di acquisto di una finestra. Il ruolo del rivenditore, in questa situazione, deve essere quello del consulente che studia la casa e poi propone lui stesso (e non facendo scegliere al cliente) la finestra più corretta per l'ambiente specifico del cliente. Infatti nella scelta dell'infisso giocano un ruolo fondamentale aspetti come l'orientamento delle finestre, i luoghi caldi e freddi delle stanze, le pareti con maggiore irraggiamento solare e così via.

*Il venditore ti chiede come vivi la tua casa?*

Non secondaria è l'analisi dello stile di vita del cliente. Questo aspetto può incidere molto sulla scelta dell'infisso, basti pensare alle diverse abitudini e stile di vita di un single confrontate con le esigenze di una famiglia. Anche il tipo di lavoro del cliente può andare a determinare la scelta degli infissi: ad esempio, le persone che lavorano la notte hanno maggiore necessità di avere buoni elementi oscuranti e insonorizzanti alle finestre, mentre per coloro che lavorano durante il giorno questi elementi possono essere meno importanti.

*Il venditore ti propone la stessa tipologia di vetro per qualsiasi tipo di oscurante?*

Vendere una finestra solo perché è il top di gamma o solo perché è la più venduta, non significa che sia la scelta migliore per il cliente. Così come il telaio, anche altri elementi come il vetro devono essere attentamente scelti in base alle altre componenti del serramento e in base all'utilizzo da parte del cliente. Consideriamo che il vetro compone circa il 90% di una finestra, dunque si tratta di una delle parti più importanti nella scelta di un infisso.

Se di fronte alla finestra è previsto un oscurante o un frangisole, il vetro deve essere diverso da quello utilizzato in una finestra che non è provvista di questi sistemi oscuranti, perché i raggi solari impattano in maniera diversa sul vetro e lo riscaldano in modi diversi.

*Il venditore ti chiede dove sono orientate le finestre?*

L'orientamento delle finestre è fondamentale, semplicemente per una questione di temperatura. Certe zone della casa possono essere più fredde o più calde di altre. Ad esempio, i serramenti che vengono installati verso sud devono avere maggiore protezione dall'eccessivo riscaldamento solare estivo.

*Stai sostituendo gli infissi. Il rivenditore si sta preoccupando di informarti sulla fase di sostituzione? O pensa solo a venderti una finestra?*

Vendere una finestra non è come vendere un capo d'abbigliamento. Si tratta di un'operazione più vicina alla vendita di un'auto: oltre al prodotto, è necessario informare il cliente di tutto ciò che gravita attorno al serramento, dalla sostituzione e smaltimento delle finestre vecchie fino alla manutenzione del serramento nuovo. Ad esempio, il cliente potrebbe essere tenuto all'oscuro dal fatto che un semplice cambio di infissi possa portare naturalmente della muffa nella stanza dove viene effettuato il cambio. Un rivenditore serio è quello che ti mette al corrente delle problematiche legate alla sostituzione degli infissi e ti offre anche delle soluzioni.

## ARTICOLI CORRELATI



Associazione delle organizzazioni di ingegneria di architettura e di consulenza tecnico-economica

[15-02-2018] Rapporto OICE sui bandi di gara BIM del 2017: più che triplicate le gare [...]



Associazione delle organizzazioni di ingegneria di architettura e di consulenza tecnico-economica

[14-02-2018] Gennaio 2018, con prevedibile calo per la progettazione: -20,2% in numero e



[12-02-2018] A via il concorso architettura "La Ceramica e il

## COMUNICATI STAMPATI



**MB Crush**  
**creatori di**

La prima berlina nel 2001. la i



**Vetro com**  
**Cromology**  
**di Torino e**  
**Delft insie**  
**Glass&Co**

Per i prossimi  
glass&co. vec



**Schüco Ita**  
**Madison A**  
**grattacielo**  
**nel cuore**

Con i suoi 33  
appartament