

Il Commercio Idrotermosanitario – aprile 2016

| CANNE FUMARIE |

CHRISTIAN WIERER | AMMINISTRATORE UNICO DI CAMINI WIERER

I fondamentali di una proficua collaborazione

“Il trend della distribuzione è in linea con gli anni passati. Nessun cambiamento significativo: non ci sono stati cali o aumenti importanti nella vendita dei prodotti nel mix della nostra proposta. Ci riteniamo comunque soddisfatti del vantaggio competitivo acquisito.

Questo lo dobbiamo certamente alla ricerca e

all'innovazione, ma non solo. In termini di prodotto, l'alta specializzazione e la differenziazione per performance giocano un ruolo fondamentale. Inoltre il servizio, non solamente in termini di velocità nelle consegne, ma soprattutto di presenza sul territorio di professionisti in grado di proporre soluzioni adatte alle esigenze del pubblico, contribuisce a rafforzare la nostra presenza sul mercato”. Muovendo da queste premesse, Christian Wierer ritiene che nelle relazioni con il trade siano insite diverse opportunità. “Ci sono, e possono essere interessanti in quanto fanno leva sul marchio, fondamentale nella nostra politica commerciale, e sul servizio a corredo di un prodotto di alta qualità. Siamo soddisfatti delle partnership venutesi a creare con i distributori che hanno scelto di seguirci nel progetto

di informazione e formazione al mercato. Le insidie, d'altronde, non mancano, e sono legate alla presenza sul mercato di un elevato numero di attori concorrenti”, prosegue l'amministratore unico di Camini Wierer. In termini operativi, sono in corso attività di co-marketing e advertising presso i singoli punti vendita distribuiti capillarmente sul territorio nazionale. Ma soprattutto, è la formazione ad aver assunto un ruolo strategico per lo sviluppo. “Da sempre crediamo fortemente nel valore della formazione come supporto alla vendita per un prodotto di alta qualità. Attività che si sta affermando come forma di comunicazione presso i rivenditori su cui puntiamo maggiormente, grazie al successo riscosso tra i partecipanti e alla soddisfazione di chi continua a ospitarla”, conclude Wierer.



«Siamo soddisfatti delle partnership venutesi a creare con i distributori che hanno scelto di seguirci nel progetto di informazione e formazione al mercato».



Il sistema camino a doppia parete Mitico Air di Camini Wierer

APRILE 2016