



PER IDRONEXT È IMPORTANTE INFORMARE I CLIENTI DEI PROPRI PARTNER RIVENDITORI CON PROMOZIONI E SERVIZI DI SUPPORTO. IN PARTICOLARE, L'INIZIATIVA "IDRONEXT ACADEMY" RAPPRESENTA UN PREZIOSO STRUMENTO COMMERCIALE.

Installatori protagonisti al centro del cambiamento

“PROMUOVERE - INFORMARE
 CREARE TUTTE LE CONDIZIONI ATTE A
 FIDELIZZARE IL "CLIENTE" INSTALLATORE
 CHE RESTA ED È OPINION LEADER
 RISERVATO OPERATORE RIVENDITA
 PARTNER IDRONEXT

CATALOGHI	CORSI TECNICI
LISTINI	CERTIFICAZIONI
SCHEDE TEC.	CORSI DI FORMAZIONE
NORMATIVE	
RIVENDITE	

ESSERE SPECIALI ... NON CLIENTI

Con il programma Idronext Academy, in partnership con il produttore e la rivendita partner Idronext, sono state sviluppate strategie di supporto a gruppi di installatori selezionati dai propri partner commerciali in grado di costruire un sistema di coinvolgimento e collaborazione continuativo senza mai perdere di vista le proprie individualità. L'obiettivo? Creare tutte le condizioni atte a fidelizzare il "cliente" installatore che resta ed è opinion leader del mercato. È necessario avere la volontà di evolversi, di innovare e innovarsi tramite azioni comuni e condivise per creare tutte le condizioni per essere protagonisti e artefici di una vera e decisiva rivoluzione e innovazione commerciale.

Il programma Academy Tour

Con il programma Academy Tour, Idronext ha evidenziato ulteriormente l'importanza di agire sul territorio con azioni dedicate alla singola rivendita partner. In partnership con la Scuderia Ferrari Motor Sport di Maranello, da settembre 2017 hanno preso il via una serie di workshop Idronext Academy presso le singole sedi operative delle rivendite partner.

Ciascun evento è presenziato da 25/30 produttori partner, ciascuno col proprio desk espositivo, che potranno intensificare il dialogo con gli operatori termoidraulici, gli architetti e i progettisti selezionati dalle rivendite ospitanti.

PAROLA D'ORDINE ... "DIALOGO"

«L' Academy Tour è un programma molto impegnativo dal punto di vista finanziario e commerciale, ma siamo convinti - spiega Francesco De Palo, coordinatore nazionale di Idronext - sia necessario per l'intera filiera commerciale e industriale, per confermare costantemente il dialogo che funge da volano a tutte le sinergie atte allo sviluppo commerciale dei nostri partner sul territorio. In questi eventi gli ospiti (operatori termoidraulici) possono poi provare sensazioni da pilota di Formula 1 grazie ai simulatori F1 messi a disposizione dalla scuderia Ferrari Motor Sport di Maranello. I migliori tempi saranno premiati con prestigiosi cadeau. Partnership significa competenze che creano relazioni con altre competenze: potenzialità che si sviluppano a contatto con altre potenzialità con l'obiettivo comune di generare sviluppo. Intensificare il confronto, creare condizioni per essere riconosciuti interlocutori di riferimento sul proprio territorio».



Francesco De Palo,
coordinatore nazionale di Idronext.

CARTA D'IDENTITÀ



Oggetto:
Idronext Academy



Proposto da:
Idronext Srl



Target:
riservato ai clienti delle rivendite partner Idronext



Tipologia di servizio:
supporto a gruppi di installatori selezionati



Peculiarità:
strategia di comunicazione mirata e innovativa



<http://www.ilgiornaledeltermoidraulico.it/08362>

L'ESPERIENZA DELL'INSTALLATORE

«La nostra azienda si occupa da 20 anni della progettazione e realizzazione di impianti di idrotermici e di climatizzazione. Forniamo assistenza tecnica completa per tutti i prodotti che installiamo. Il workshop Academy di Idronext, al quale ho avuto il piacere di partecipare presso la M.C. Tecnoforniture srl di Cisterna di Latina, si è rivelato molto interessante e pieno di contenuti. Per la prima volta ho potuto confrontarmi faccia a faccia con le maggiori aziende produttrici del nostro settore, tutte lì riunite a nostra disposizione; ho potuto ottenere aggiornamenti e documentazione, parlare di problematiche sia tecniche che commerciali, cercando di capire e studiare insieme le strategie da portare avanti nel futuro nel nostro settore. Ho trovato questa manifestazione molto interessante e spero che abbia seguito negli anni futuri».



Pasquale Giusti,
Presidente della soc. Idrotermica
F.Ili Giusti srl di Cisterna di Latina.