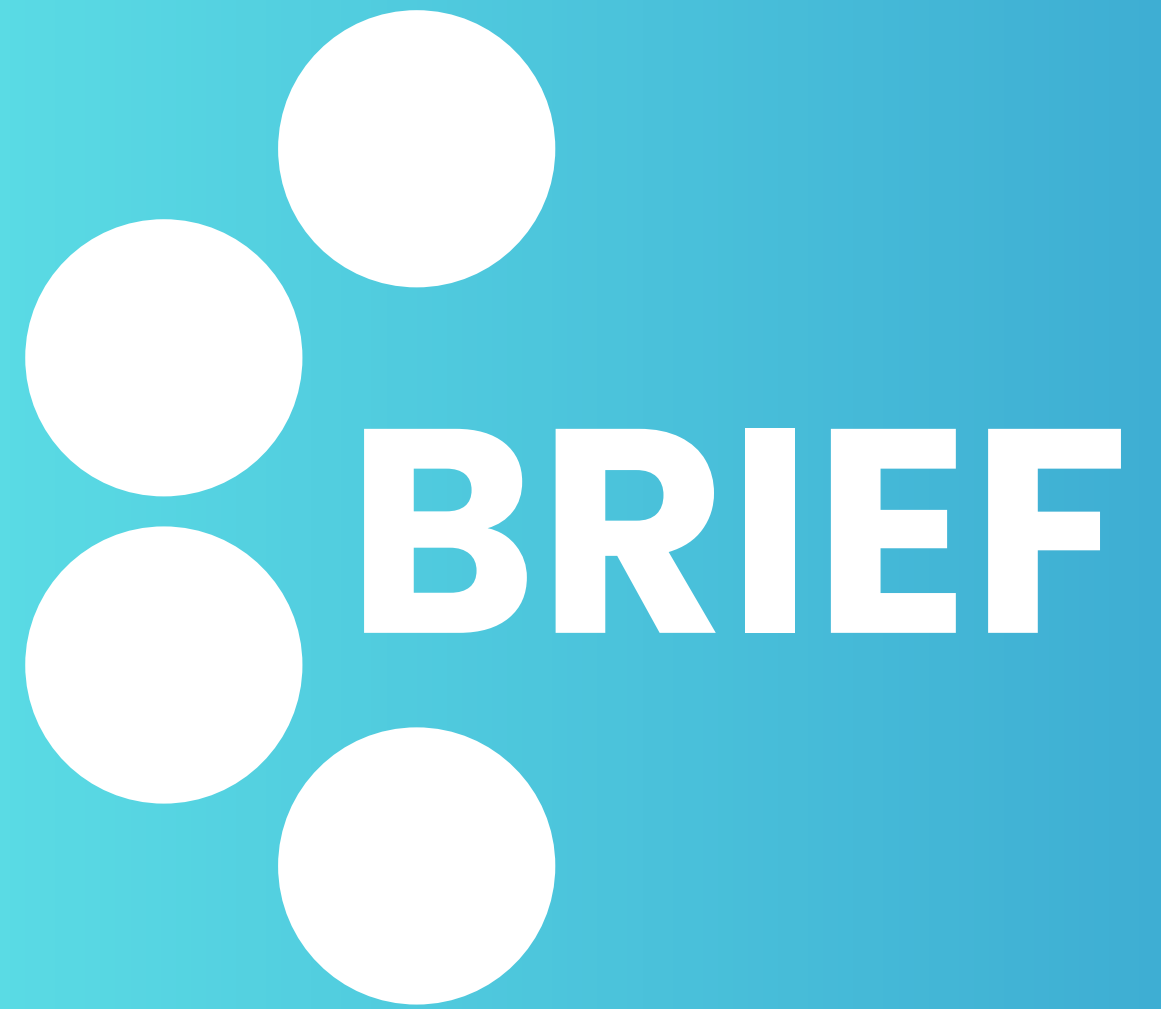


LAB ADV MANAGEMENT E MARKETING DIGITALE





LANCIO E COMUNICAZIONE DI PRODOTTO

Migliorare la visibilità e l'attrattiva del prodotto mediante una comunicazione più efficace. Con riferimento al MERCATO NAZIONALE, c'è la necessità di un RIPOSIZIONAMENTO DEL PRODOTTO in termini di immagine e valore, creando maggiore attrattiva sia verso il rivenditore, sia all'utente finale con l'obiettivo finale di AUMENTARE LE VENDITE.

PEDROLLO

160

PAESE

15%

IN RICERCA

220

MLN€
FATTURATO

3

MLN
POMPE
VENDUTE

La Pedrollo Spa, **fondata nel 1974**, è un leader mondiale nella produzione di elettropompe per l'acqua, grazie alla sua dedizione all'innovazione e alla ricerca.

Il suo **impegno costante verso l'innovazione** si traduce in **prodotti all'avanguardia** che anticipano le esigenze del mercato.

La Pedrollo Spa ha una **missione sociale** importante, considerando l'**acqua** come la **vera ricchezza dell'umanità**.

La sua storia è segnata dall'impegno a contribuire alla soluzione dei problemi idrici nel mondo, offrendo **pompe efficienti e accessibili** che portano beneficio alle comunità bisognose.

L'impegno di Pedrollo per la **sostenibilità ambientale e il benessere delle comunità** dimostra una visione aziendale etica e socialmente responsabile, consolidando la sua reputazione come fornitore affidabile e di alta qualità nel settore delle elettropompe.



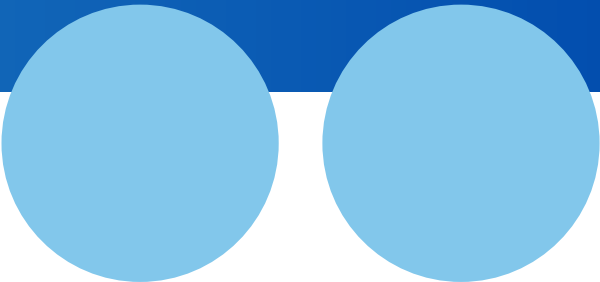
OBBIETTIVI

Espandersi in Italia

Differenziarsi dagli altri competitors

Offrire qualcosa di innovativo

VISION



La vision di Pedrollo è quella di diventare il punto di riferimento nel settore delle pompe, riconosciuta a livello globale per l'eccellenza dei suoi prodotti, la sua capacità di innovare e la sua dedizione al servizio clienti. L'azienda aspira a continuare a crescere e a espandersi, contribuendo al progresso tecnologico e al benessere delle comunità in cui opera.



MISSION

La mission di Pedrollo è orientata a fornire soluzioni di pompaggio innovative e affidabili per soddisfare le esigenze dei clienti in tutto il mondo. L'azienda si impegna a mantenere elevati standard di qualità nei propri prodotti, a investire in ricerca e sviluppo per continuare a innovare e a offrire un servizio clienti eccellente.

PUNTI DI FORZA

- presenza storica e consolidata
- reputazione ed immagine
- R&D prodotto
- rapidità nelle consegne
- affidabilità e qualità prodotto

PUNTI DI DEBOLEZZA

- lontananza dagli influenzatori di acquisto
- scarsa comunicazione
- basso coinvolgimento degli utilizzatori

OPPORTUNITÀ

- mercato stabile ma non statico
- sviluppo nuovi prodotti
- momenti di debolezza della concorrenza

MINACCE

- guerra di prezzo
- aggressività dei concorrenti
- banalizzazione Brand su fasce medio/basse di prodotto
- influenza della GDO e E-commerce

PUNTI DI FORZA

- Elevato rendimento e affidabilità
- Adatta per diversi utilizzi domestici legati all'approvvigionamento idrico e all'irrigazione
- Presenza di un dispositivo elettronico integrato che permette un avvio/arresto automatico della pompa

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Limiti d'impiego legati alla temperatura massima del liquido e alla profondità d'impiego
- Altezza massima limitata tra pompa e utenza
- Livello di svuotamento limitato fino a 35 mm dal fondo

OPPORTUNITÀ

- Possibilità di sviluppare nuove versioni delle elettropompe TOP MULTI-TECH con prestazioni migliorate
- Espansione del mercato grazie alla crescente domanda di soluzioni per l'approvvigionamento idrico domestico

MINACCE

- Concorrenza nel settore
- Variazioni del mercato che possono influenzare la domanda di prodotti simili
- Possibili problematiche legate alla manutenzione e all'assistenza tecnica delle elettropompe TOP MULTI-TECH.



DISTRIBUZIONE

PRESENZA ONLINE

- **Sito web ufficiale:** il sito web ufficiale di Pedrollo S.P.A permette di raggiungere clienti in tutto il mondo. Attraverso il sito web, i clienti possono esplorare i prodotti, effettuare ordini e contattare l'azienda per assistenza o informazioni aggiuntive.
- **Canali online:** presenza di **piattaforme di e-commerce**, mercati online e social media per promuovere e vendere le sue elettropompe.

SEDI PRINCIPALI

- **Sede principale a San Bonifacio:** Pedrollo S.P.A distribuisce direttamente le sue elettropompe ai clienti attraverso vendite dirette dalla sede principale a San Bonifacio. Questo include la gestione degli ordini, la fatturazione e la spedizione direttamente dall'azienda ai clienti.
- **Filiali estere:** presenza di sedi estere in diverse parti del mondo, come in **Germania, Francia, Ungheria, Romania, Messico, Colombia, Guatemala, Polonia, Dubai e Spagna.**

ALTRE MODALITA'

- **Rivenditori e distributori:** l'azienda collabora quotidianamente con rivenditori e distributori locali o regionali per distribuire i suoi prodotti.
- **Agenti di vendita:** presenza di agenti di vendita o rappresentanti commerciali per promuovere attivamente i suoi prodotti e gestire le relazioni con i clienti.
- **Partecipazione a fiere e eventi del settore:** partecipazione a fiere commerciali e eventi del settore per mostrare i suoi prodotti, stabilire contatti con potenziali clienti e rafforzare la presenza sul mercato internazionale.

COMPETITORS DIRETTI

DAB

 **calpeda**[®]

GRUNDFOS 

COMPETITOR EMOZIONALE

SAMSUNG

COMPETITORS

COMPETITORS INDIRETTI

 **LOWARA**

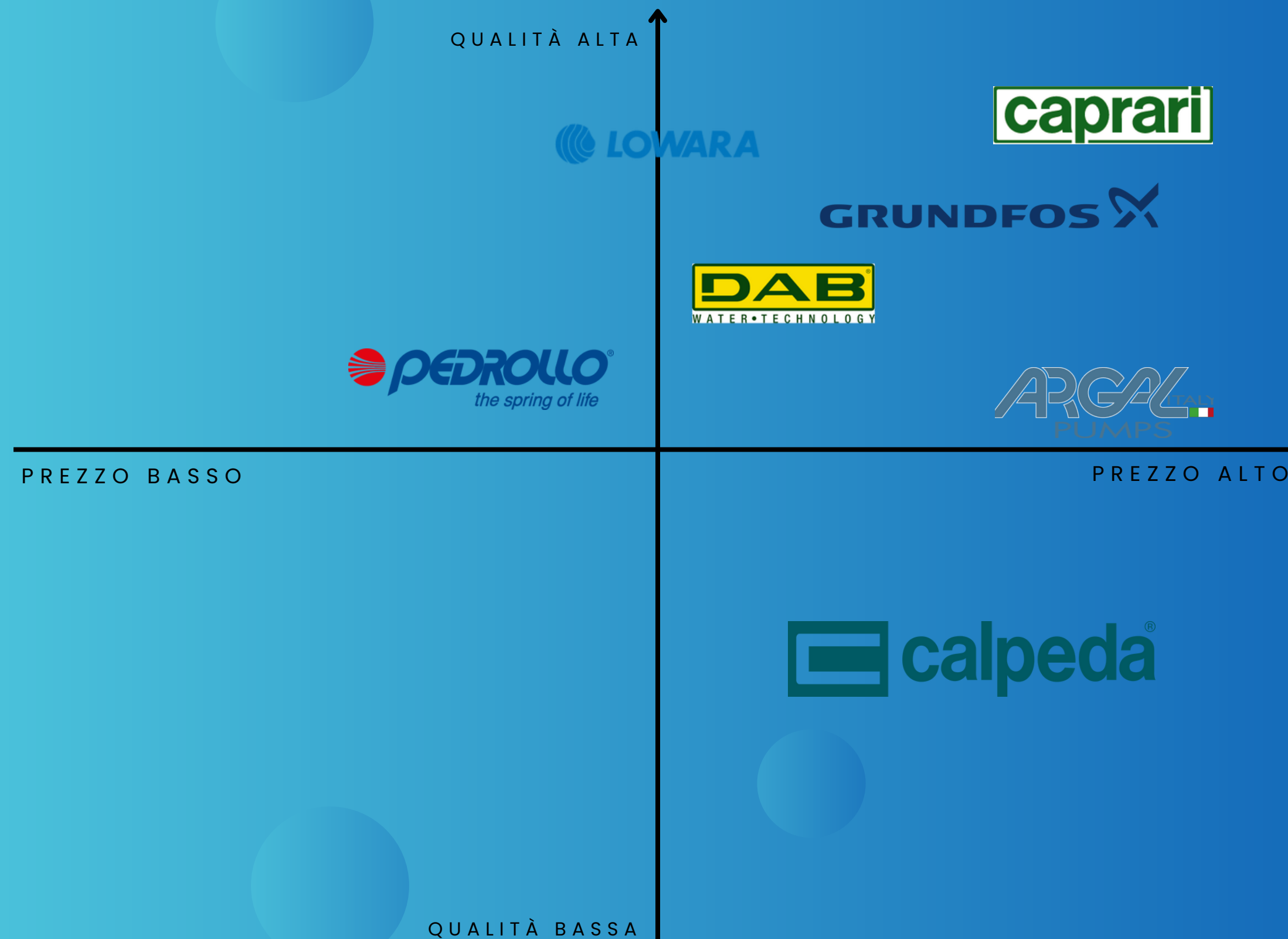
caprari

ARGAL ITALY
PUMPS

COMPETITOR ASPIRAZIONALE

?

POSIZIONAMENTO



BUYER PERSONAS



MARCO

libero professionista indipendente, idraulico

Età: 35 anni

Occupazione: Ingegnere elettrotecnico freelance che si occupa della progettazione, dello sviluppo, della gestione e della manutenzione di sistemi e dispositivi elettrici ed elettronici.
Stato civile: sposato con due figli, uno di 5 anni e l'altro di 6.

Hobby: Marco è appassionato di tecnologia e domotica. Passa il suo tempo libero a sperimentare con nuovi dispositivi e a migliorare l'efficienza energetica della sua casa.

Famiglia: Passa molto tempo con la famiglia e ama portare i suoi figli in escursioni all'aria aperta durante il fine settimana.

Sfide: vuole garantire la sicurezza e l'efficienza dei suoi progetti senza spendere una fortuna.

BUYER PERSONAS



LUCA

Rivenditore/ Rappresentante

Età: 38 anni

Occupazione: responsabile acquisti e rivenditore

Stato civile: sposato, tre figli

Hobby: partecipa regolarmente a fiere di settore e conferenze per rimanere aggiornato sulle ultime tecnologie nel campo degli impianti industriali.

Famiglia: la famiglia è al centro della vita di Luca. Ogni fine settimana organizzano attività all'aperto insieme.

Sfide: si trova spesso a dover gestire una vasta gamma di clienti, dai piccoli artigiani alle grandi aziende. Deve essere in grado di adattare il suo approccio di vendita e di comunicazione a seconda delle esigenze specifiche di ciascun cliente, rimanendo costantemente aggiornato sulle ultime novità e tendenze del settore delle elettropompe, così da poter offrire ai suoi clienti le soluzioni più innovative e all'avanguardia.

BUYER PERSONAS



GIOVANNI

Responsabile acquisti industriale

Età: 55 anni

Occupazione: responsabile acquisti in un'azienda manifatturiera che si occupa della gestione dell'approvvigionamento di materiali, di componenti e servizi necessari per la produzione dei beni dell'azienda.

Stato civile: vedovo con un figlio

Hobby: Giovanni è un appassionato di vela difatti quando non è al lavoro, si rilassa navigando sul lago vicino alla sua casa.

Famiglia: Giovanni ha un forte legame con suo figlio, con il quale condivide la passione per la vela e gli sport all'aria aperta.

Sfide: Deve trovare fornitori affidabili in grado di garantire la qualità e l'efficienza dei loro prodotti, riducendo al contempo i costi di produzione.

BISOGNI DEL TARGET

MARCO è alla ricerca di soluzioni innovative per migliorare l'efficienza energetica della sua abitazione e del suo studio professionale.

LUCA è un acquirente esigente che cerca sempre il miglior rapporto qualità-prezzo. È disposto a investire di più per prodotti di alta qualità che offrano un valore aggiunto e un'assistenza tempestiva e competente. È alla costante ricerca di soluzioni innovative che possano migliorare l'efficienza e la produttività della sua azienda.

GIOVANNI è alla ricerca di soluzioni efficienti ed economiche per migliorare i processi produttivi della sua azienda.

MERCATO

VOLATILITÀ

I dati mostrano un certo **grado di volatilità**, con rapidi cambiamenti nell'intensità delle vendite. Questo potrebbe essere dovuto a vari fattori come cambiamenti nella tecnologia, preferenze dei consumatori, condizioni di mercato, o impatti esterni come cambiamenti economici.

PERIODICITÀ

Sembra esserci una **certa periodicità nelle fluttuazioni**, suggerendo una possibile stagionalità nelle vendite. Questo è comune in industrie che dipendono da cicli agricoli, costruzioni, o altri fattori stagionali.

RIALZO

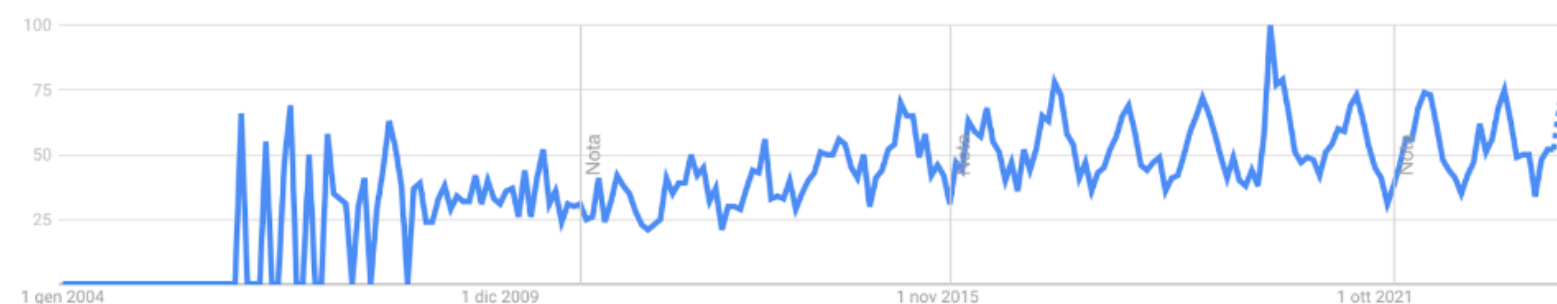
Verso la fine del grafico, si nota un trend con una **leggera tendenza al rialzo** seguita da previsioni che continuano questa tendenza. Questo potrebbe suggerire un rinnovato interesse per le elettropompe o l'introduzione di nuove tecnologie o caratteristiche che stanno guadagnando popolarità.

GOOGLE TRENDS

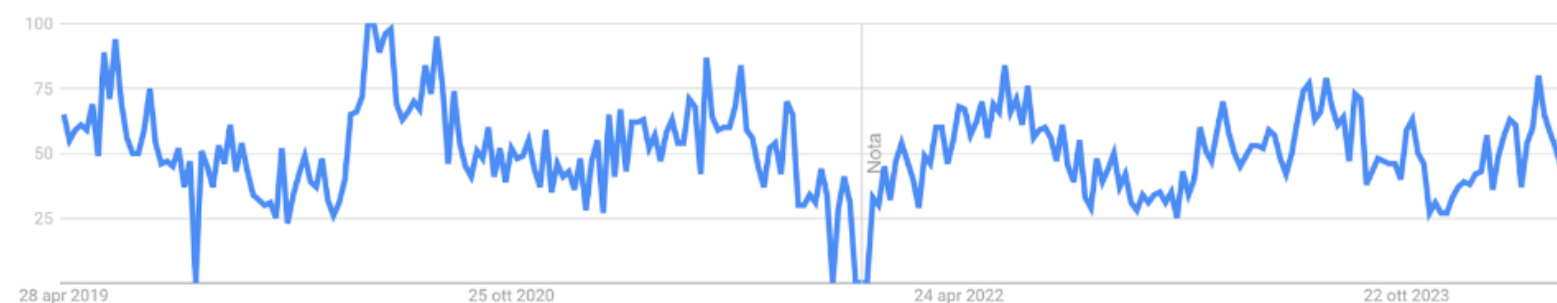
ELETTROPOMPA

PEDROLLO

Dal 2004 ad oggi



Negli ultimi 5 anni



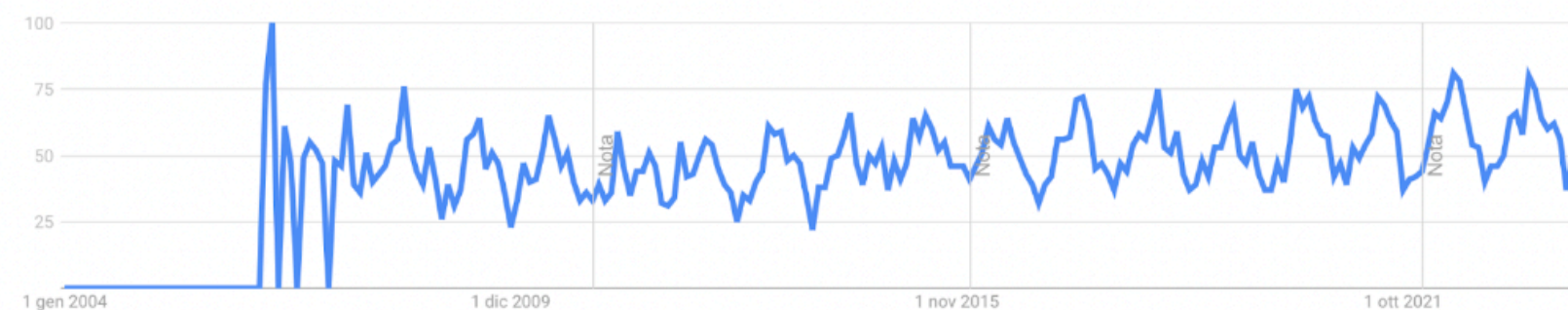
Regioni italiane:



1	Sardegna	100
2	Sicilia	90
3	Calabria	83
4	Basilicata	65
5	Puglia	60

Dal 2004 ad oggi

Interesse nel tempo ?



Regioni italiane:

Interesse per sottoregione ?



1	Veneto	100
2	Sardegna	85
3	Sicilia	72
4	Calabria	42
5	Trentino-Alto Adige	30

LA NOSTRA PROPOSTA

1

Creazione di un **piano di comunicazione** che includa pubblicità **online e offline**, social media e eventi promozionali.



LA NOSTRA PROPOSTA

2

Realizzazione di materiali di supporto visivi e descrittivi per i rivenditori, come brochure, cataloghi e presenza sui **magazine**.



3

Implementing

process

Implementazione di
programmi di formazione
per i rivenditori e privati e
aggiungere una sezione nel
sito.



LA NOSTRA PROPOSTA

4

Creazione di partnership strategiche con brand o **partecipazione a eventi di settore e fiere** per rafforzare l'immagine.



LA NOSTRA PROPOSTA

5

Monitoraggio delle performance delle attività di comunicazione, per valutare l'efficacia delle strategie adottate e apportare eventuali correzioni.



LA NOSTRA PROPOSTA

6

Comunicazione tramite
collaboratore interno
all'azienda che diventi icona
professionale sui social per
spiegare i prodotti proposti ai
rivenditori



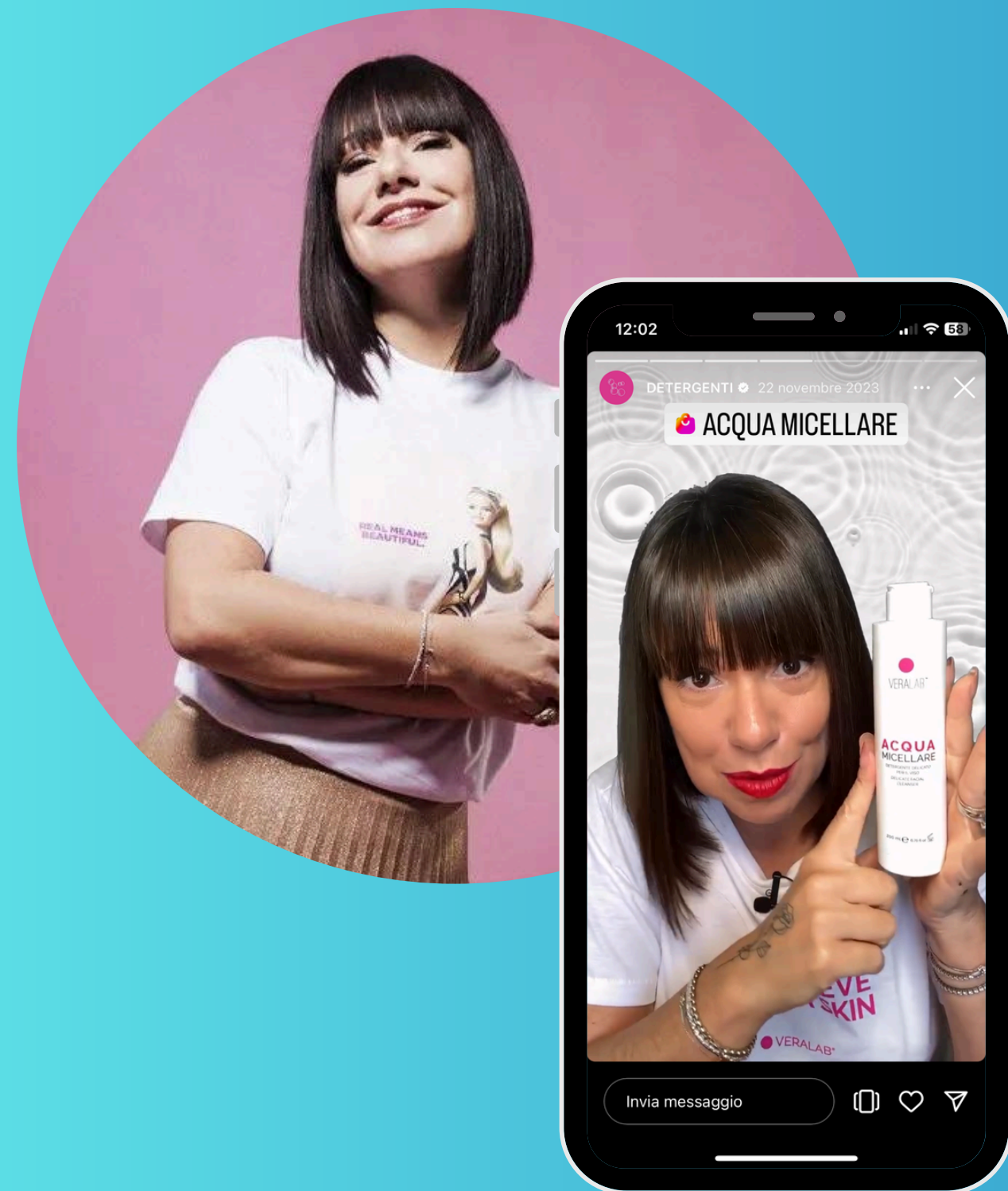
LA NOSTRA PROPOSTA

Caratteristiche della persona scelta:

- collaboratore interno al team (budget friendly)
- ottime abilità comunicative
- figura professionale con esperienza
- capacità di creare engagement con il pubblico



CASO VERALAB



Dare un volto al proprio brand, spiegare il prodotto che si propone e creare un contatto diretto con l'utente/rivenditore porta a una maggior interazione e suscita curiosità. È il caso di **Veralab**, che deve il suo successo alla qualità dei prodotti e all'utilizzo di questa strategia, il cui volto è quello di Cristina Fogazzi.



MOODBOARD



FIERE

- FORUMPISCINE
- MCE
- SAIE
- EIMA
- SMART BUILDING LEVANTE
- ACCADUEO
- KLIMAHOUSE
- RESTRUCTURA
- LAMIERA
- MADEEXPO



FORUMPISCINE

COSA FANNO

È presente un'area espositiva con ingresso libero e in incontri a pagamento, installazioni scenografiche ed esperienziali, collaborazione di associazioni, offrire agli operatori in visita l'esperienza diretta dei nuovi trend nella progettazione di spazi pubblici e privati, indoor e outdoor.

COME SPONSORIZZARLE

Si potrebbe progettare un'installazione interattiva che utilizzi l'elettropompa in modo creativo. Ad esempio, si potrebbe creare una fontana temporanea o un sistema di irrigazione per giardini che dimostri le capacità e l'efficienza dell'elettropompa. Questo permetterà ai visitatori di vedere il prodotto in azione in un contesto relativo alla loro professione.



FORUMPISCINE

MCE

COSA FANNO

È una piattaforma mondiale di business dove le aziende del settore HVAC+R, delle energie rinnovabili, dell'efficienza energetica e del mondo acqua incontrano nuovi clienti e rafforzano relazioni con chi progetta, installa e realizza impianti e sistemi per il comfort in ambito industriale, residenziale e commerciale.

COME SPONSORIZZARLE

Creare un'esperienza immersiva usando la realtà virtuale (VR) o la realtà aumentata (AR) per mostrare come i prodotti HVAC+R o soluzioni per l'energia rinnovabile possono trasformare gli spazi residenziali, commerciali o industriali. Gli ospiti potrebbero, ad esempio, "camminare" attraverso un edificio virtuale per vedere l'effetto delle tue soluzioni in tempo reale.



SAIE

COSA FANNO

È un evento importante per l'industria dell'edilizia, dove vengono presentate le ultime tecnologie, i materiali da costruzione innovativi, le soluzioni sostenibili e le tendenze nel settore dell'architettura e dell'ingegneria civile. La fiera SAIE solitamente include esposizioni di prodotti e servizi, conferenze, workshop e opportunità di networking per i professionisti del settore.

COME SPONSORIZZARLE

Sfruttare i canali di comunicazione della fiera per promuovere la partecipazione della azienda come sponsor. Includendo anche annunci sui social media, newsletter, pubblicità online e altro ancora.



COSA FANNO

E' un evento di grande rilevanza per i professionisti del settore agricolo, compresi agricoltori, operatori del settore, produttori di macchinari e rappresentanti delle istituzioni. Durante la fiera, vengono presentate le ultime innovazioni nel campo delle macchine agricole, delle attrezzature per la lavorazione del terreno, dell'allevamento, della gestione delle colture, della meccanizzazione agricola, nonché delle tecnologie digitali applicate all'agricoltura.

COME SPONSORIZZARLE

Crea una competizione o una sfida che coinvolga l'uso delle elettropompe, come ad esempio chi riesce a configurare più velocemente la pompa o chi ottimizza meglio il consumo di acqua, con premi che stimolano la partecipazione e l'interesse.



SMART BUILDING LEVANTE

COSA FANNO

Smart Building Levante è una fiera dedicata al tema della doppia transizione digitale ed energetica nel settore dell'edilizia e dell'urbanistica, focalizzata sulla Direttiva sulle Case Green della Comunità Europea. Riconosciuta di valore internazionale dalla Regione Puglia, è un evento per operatori del settore e si propone come punto di riferimento per coloro che si occupano dell'adattamento del patrimonio edilizio nazionale alla neutralità carbonica entro il 2050.

COME SPONSORIZZARLE

Presentare le proprie pompe ad alta efficienza energetica per il pompaggio dell'acqua, contribuendo così alla riduzione del consumo energetico negli edifici, esporre le proprie tecnologie e prodotti per l'implementazione di impianti fotovoltaici e soluzioni di energia rinnovabile per gli edifici.



ACCADUEO

COSA FANNO

ACCADUEO è una manifestazione internazionale che da oltre 30 anni rappresenta il punto di riferimento per la filiera del settore idrico. Durante le varie edizioni, l'evento ha svolto un ruolo fondamentale nel favorire il confronto tra istituzioni, associazioni e imprese, diventando un momento cruciale per lo sviluppo sistemico del settore.

COME SPONSORIZZARLE

Mostrare le soluzioni per il recupero e il riutilizzo delle acque piovane e grigie, contribuendo alla sostenibilità idrica degli edifici. Organizzare presentazioni tecniche o workshop su argomenti pertinenti al settore idrico potrebbe aumentare la visibilità di Pedrollo come esperto nel campo e offrire valore aggiunto ai partecipanti. Temi come l'efficienza energetica delle pompe, il riciclo dell'acqua o le soluzioni per la gestione intelligente delle risorse idriche potrebbero essere trattati.



H₂O
ACCADUEO

KLIMAHOUSE

COSA FANNO

Ogni anno, Klimahouse ispira visitatori di tutta Italia alla ricerca di novità di settore. Klimahouse informa con un programma eventi con oltre 100 appuntamenti in quattro giorni. Klimahouse innova, dando ampio spazio all'innovazione e alle giovani imprese. Klimahouse connette tutti coloro che credono nel costruire bene per vivere bene.

COME SPONSORIZZARLE

Pedrollo potrebbe mettere in mostra le proprie soluzioni innovative nel campo delle pompe ad alta efficienza energetica, dell'automazione e del controllo, e delle tecnologie per il risparmio idrico. Questo dimostrerebbe l'impegno dell'azienda verso l'innovazione e la sostenibilità.



RESTRUCTURA

COSA FANNO

E' una tra le più importanti fiere edilizie del Nord-Ovest, organizzata da GL Events.

A seconda della giornata, viene presentato un evento diverso (tecniche di bioedilizia, orientamento per le scuole superiori, laboratori con materiali naturali...).

COME SPONSORIZZARLE

Organizzare eventi collaterali e workshop durante la fiera, focalizzati su argomenti di interesse per il pubblico target. Un esempio? Workshop pratici sul riciclo dei materiali edili o seminari sulla sicurezza sul lavoro.



LAMIERA

COSA FANNO

A partecipare a quest'esposizione sono più di 400 imprese (il 27% estere) in rappresentanza di 22 paesi. Questa fiera, ormai ricorrente da anni, organizza diversi eventi tra cui presentazioni sulla ricerca chimica (es: l'impatto della corrosione dell'acciaio inox), trattamenti di finitura sulle superfici.

COME SPONSORIZZARLE

Collaborare con riviste e siti web specializzati nel settore per ottenere copertura mediatica della fiera e degli eventi ad essa collegati. Le aziende interessate potrebbero sponsorizzare contenuti editoriali o pubblicitari, ottenendo visibilità attraverso articoli, interviste e recensioni.



Lamiera
fieramilano

MADE-EXPO

COSA FANNO

MADE expo si rivolge a una platea, italiana e internazionale, composta da progettisti, tecnici, imprese di costruzione e manutenzione, serramentisti, artigiani, rivenditori e distributori, grossisti, studi professionali e show room, rappresentanti della pubblica amministrazione e delle associazioni di categoria, scuole e università. Il salone Costruzioni porterà in fiera software e tecnologie per la progettazione e il Building Information Modeling (BIM) e prodotti/servizi per strutture e sistemi costruttivi.

COME SPONSORIZZARLE

Partnership con aziende estere: Considerando che il 27% delle imprese partecipanti è estero, potremmo stabilire partnership con aziende internazionali per promuovere la fiera nei loro rispettivi paesi. In aggiunta, creare spazi espositivi interattivi dove le aziende possano mostrare i propri prodotti e servizi, inclusi trattamenti di finitura sulle superfici e tecnologie anti-corrosione.



MAGAZINE



IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE:

RIVISTA FOCALIZZATA SU DISTRIBUTORI, FORNITORI E PRODUTTORI NEL SETTORE INDUSTRIALE, CON ARTICOLI SU COMPONENTI ELETTRICI, AUTOMAZIONE, STRUMENTAZIONE E ALTRO ANCORA.



AUTOMAZIONE INDUSTRIALE:

COPRE UNA VASTA GAMMA DI ARGOMENTI, TRA CUI AUTOMAZIONE, ROBOTICA, ELETTRONICA INDUSTRIALE E SISTEMI DI CONTROLLO.



TECNOLOGIE MECCANICHE:

SI CONCENTRA SULL'INGEGNERIA MECCANICA E SULLA PROGETTAZIONE DI MACCHINARI INDUSTRIALI, FORNENDO INFORMAZIONI SU NUOVE TECNOLOGIE, MATERIALI, PROCESSI DI PRODUZIONE E APPLICAZIONI INDUSTRIALI.

FORMAZIONE

TIPOLOGIE

- ANTINCENDIO
- SISTEMI DI POMPAGGIO
- RISCALDAMENTO
- POMPE PISCINA
- CONDIZIONAMENTO
- PRODOTTI

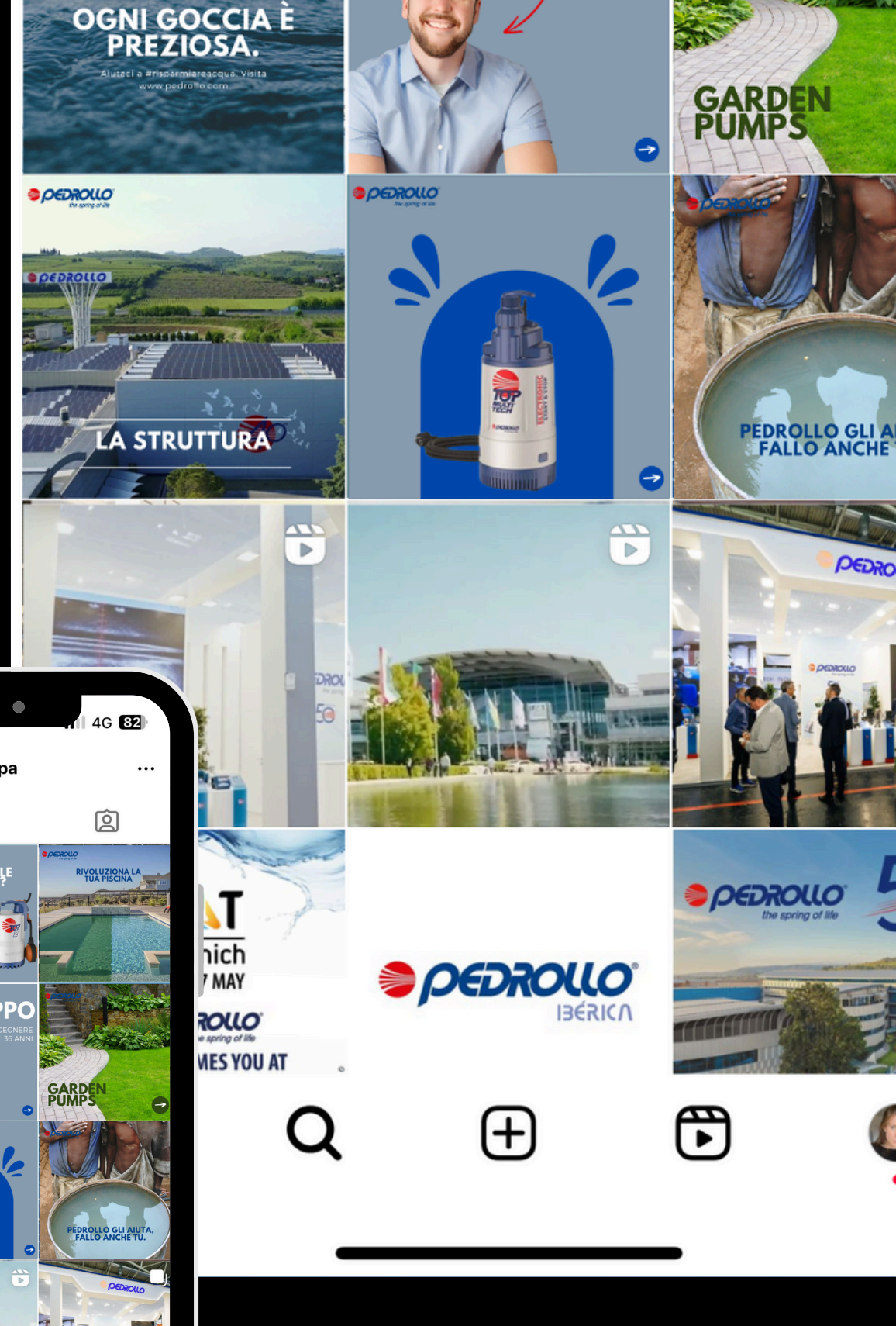
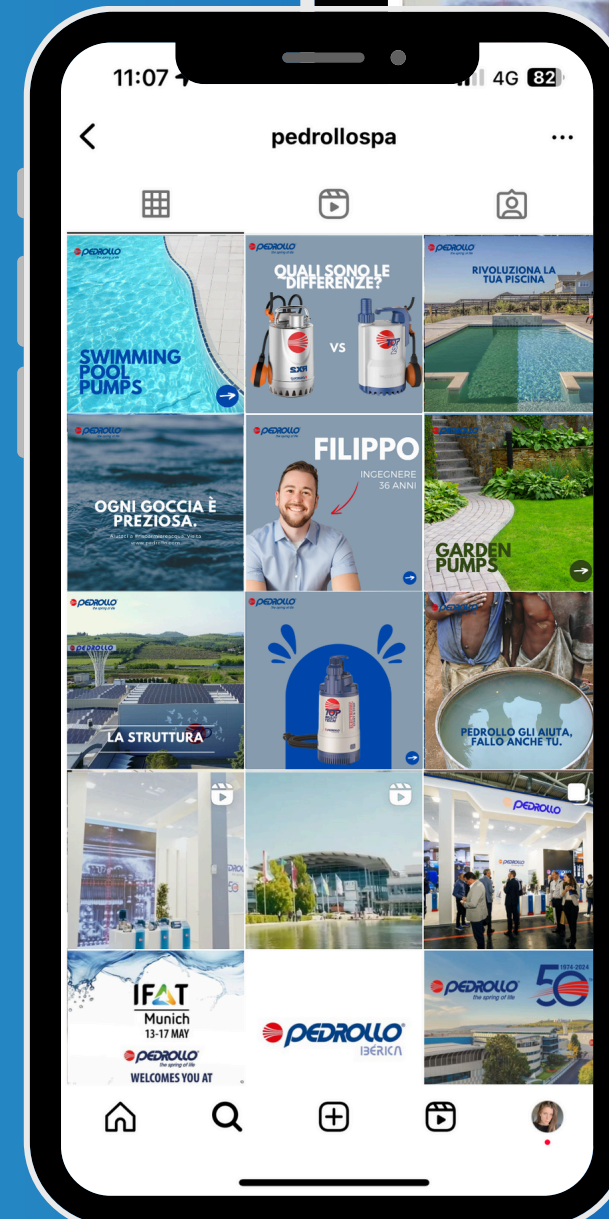
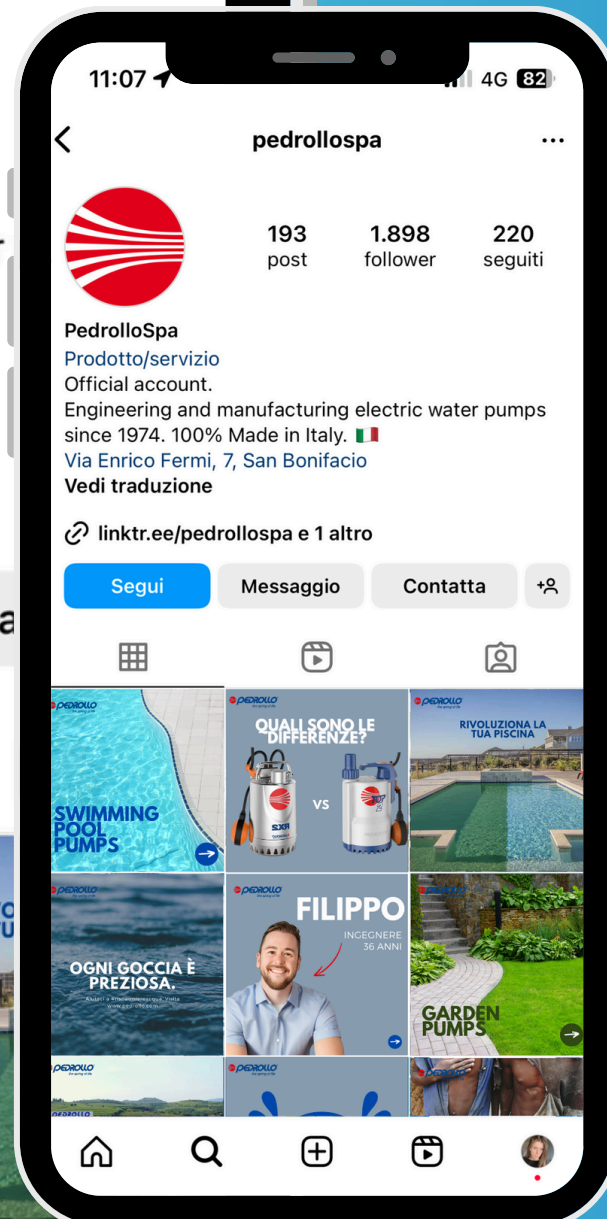
OUR IDEAS

- MANUALE DEL BRAVO IDRAULICO
- CORSI DI FORMAZIONE MARKETING
- CORSI LEGATI ALLA SOSTENIBILITÀ

DISPONIBILITÀ

- CORSI ONLINE E IN PRESENZA
- DOPPIO SERVIZIO: PER I LAVORATORI DI PEDROLLO I CORSI SONO GRATUITI
PER SOGGETTI TERZI INVECE SARÀ A PAGAMENTO

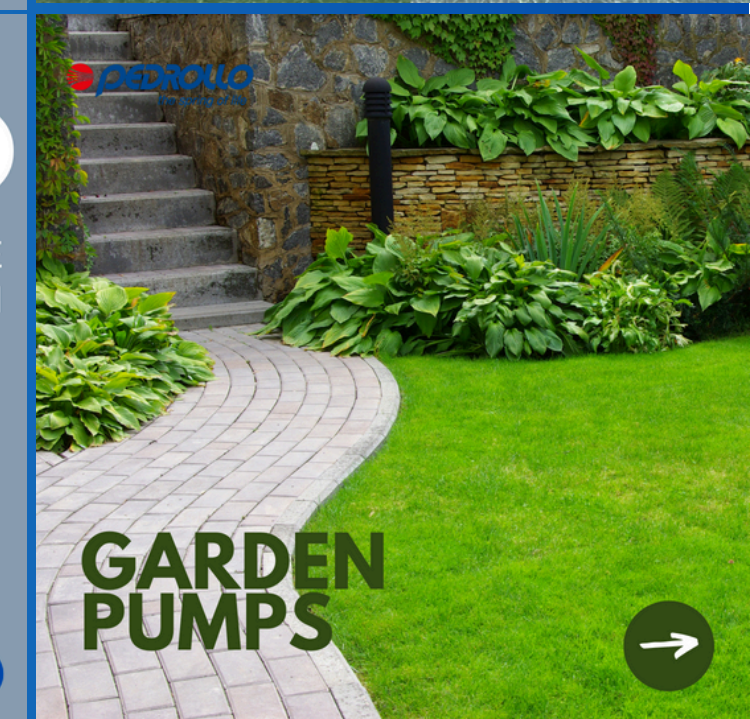
SOCIAL



SOCIAL

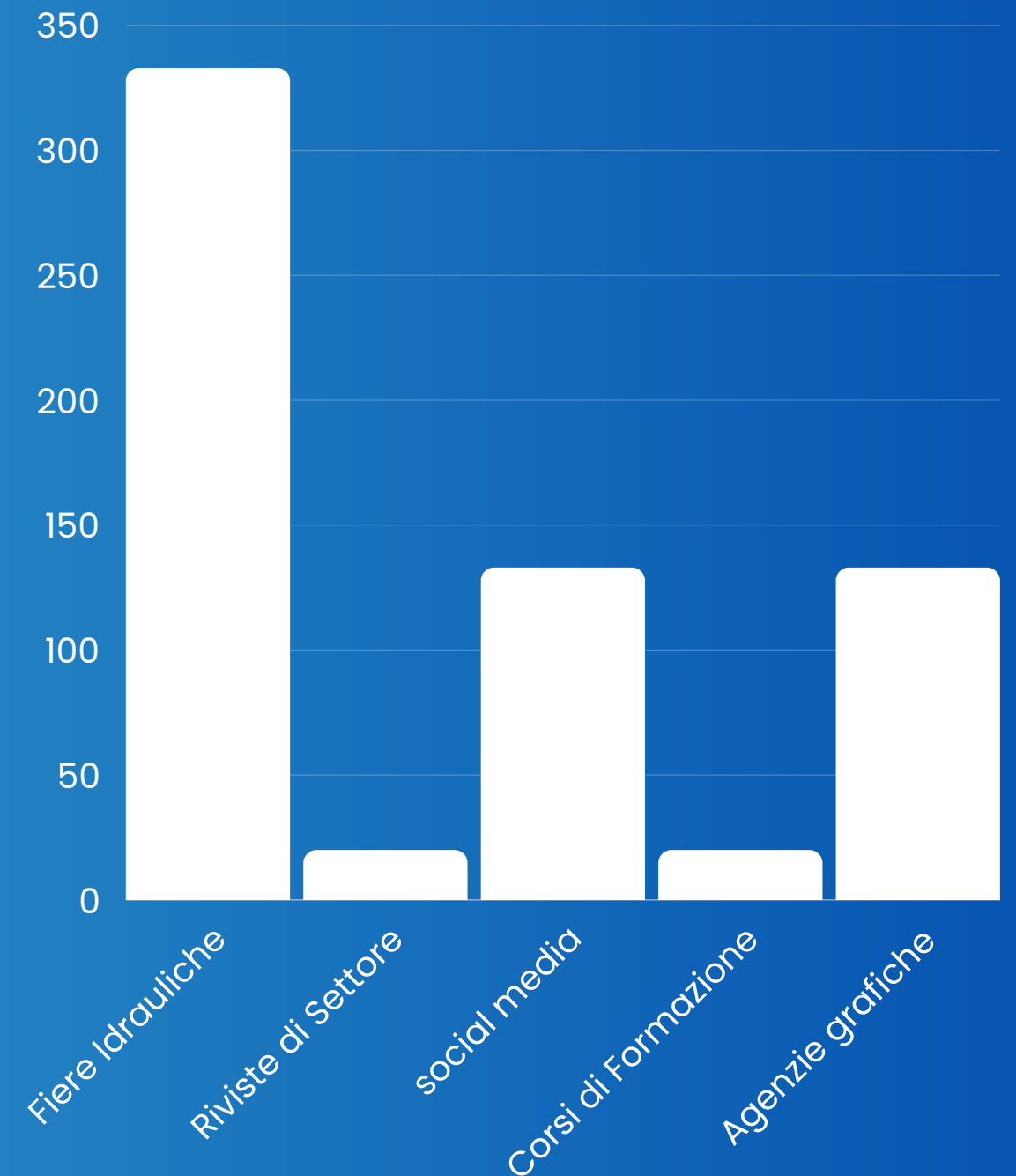
- Carosello
- Reels

- Prima e dopo
- Dipendenti al lavoro
- Prodotti e attrezzature
- Impegno sostenibilità
- Tutorial



BUDGET

- Fiere Idrauliche: 50.000€
- Pubblicità su Riviste di Settore: 30.000€
- Social Media: 20.000€
- Corsi di Formazione: 30.000€
- Agenzie grafiche: 20.000€
(Grafiche per magazine e cartellonistica per fiere)



A dynamic, high-speed photograph of a water splash against a light blue background. The water is captured in mid-air, forming a complex, branching pattern with numerous droplets and bubbles. The lighting highlights the transparency and texture of the water.

**GRAZIE PER
L'ATTENZIONE**