

STRATEGIE, MARKETING,  
PROGETTI E FORMAZIONE

SHOWROOMS E PUNTI VENDITA DEI  
SETTORI ARREDAMENTO, EDILIZIA  
E MATERIALI PER L'ARCHITETTURA



DVMM  
DESIGN YOUR MIND  
DMM

per persone che  
creano valore

**GM**  
GM STRATEGIA  
PER PERSONE CHE CREANO VALORE

[www.gmstrategia.it](http://www.gmstrategia.it)

Milano Verona Roma Bari

eMail: [sviluppo@gmstrategia.it](mailto:sviluppo@gmstrategia.it)

Spesso si ha la convinzione che per avere dei risultati migliori sia sufficiente avere uno showroom più bello, fare una pubblicità più bella, fare un corso di formazione alla vendita con parole più belle e fare un sito web da sballo. Ma non è così quasi mai. Questo perché le aziende sono dei sistemi in cui interagiscono diverse forze ed anche perché operano in contesti di mercato in continuo mutamento.

Da anni con i nostri team di DesignYourMind affrontiamo scenari complessi attraverso questi

### FATTORI CHIAVE

- 1) PROGETTAZIONE E PARTNERSHIPS CON I BRANDS PIÙ IMPORTANTI
- 2) POTENZIAMENTO DELLA RETE DELLE COLLABORAZIONI ESTERNE
- 3) HIGH PERFORMANCE PER LO SPAZIO ESPOSITIVO
- 4) FORMAZIONE DELLE RISORSE ALLA VENDITA E TEAM BUILDING
- 5) STRATEGIE B2B E B2C PER COMUNICARE OFF LINE E ON LINE



## IL NOSTRO AUDIT PER DARE RISPOSTE ALLE TUE DOMANDE

FAI UN CHECK CON NOI



Perché pur se rinnovo lo showroom non ottengo un incremento delle vendite?

Come posso gestire con un basso livello di conflitto interno il passaggio generazionale?

Senza distrarre le mie risorse interne dal loro lavoro quotidiano come posso gestire in azienda un programma di crescita fino ad ottenere i risultati attesi?

Perché se faccio corsi di formazione ai miei addetti non sempre ottengo i risultati desiderati?

Come posso formare un nuovo gruppo di venditori e assumere solo i migliori?

Perché alcuni spazi espositivi non rendono come dovrebbero?

Come potrei allargare l'area di mercato del mio showroom ed incrementare le visite e le vendite?

Perché nella mia azienda non c'è un buon gioco di squadra per migliorare i risultati commerciali?

Perché se organizzo in azienda degli incontri con i progettisti poi non raccolgo i risultati attesi?



## UN TEAM AL TUO FIANCO CHE SI ASSUME LA RESPONSABILITA' DI FARE PRIMA, MEGLIO E DI NON SPRECARE RISORSE

- 1) PER UNO SHOWROOM IN VERSIONE "MACCHINA PER VENDERE"
- 2) PER POTENZIARE IL GIOCO DI SQUADRA
- 3) PER SVILUPPARE PIU' COLLABORAZIONI CON I PROGETTISTI ESTERNI
- 4) PER SEMINARI SULLE NUOVE METODOLOGIE B2B E B2C DI MARKETING & VENDITE
- 5) PER AVERE UN WEB MARKETING PIU' EFFICACE PER I TUOI OBIETTIVI
- 6) PER FORMARE ED ASSUMERE I PROSSIMI CONSULENTI / VENDITORI
- 7) PER DEFINIRE E REALIZZARE I NUOVI PROGRAMMI DI SVILUPPO

*MENTRE LA TUA AZIENDA E' IMPEGNATA  
NEL LAVORO DI TUTTI I GIORNI C'E' IL  
TEAM GM DESIGN YOUR MIND CHE LA  
PREPARA A RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI  
DI CRESCITA*

*DOPO AVER PROGETTATO LO SPAZIO  
ESPOSITIVO VA PROGETTATA LA MENTE  
DI CHI CI LAVORA*

**Design Your Mind**

**AUDIT → PROGRAM → KNOW-HOW → MAKING → CONTROL**



## FORMAZIONE, TEAM BUILDING & COACHING

METRI QUADRI & GIGA – il programma on e off line per potenziare

il punto vendita e la rete delle collaborazioni esterne

Visual marketing e la gestione strategica degli spazi espositivi

Il Posizionamento e la competitività

Il venditore silenzioso, quando tutti gli addetti sono impegnati

Ambientazioni, scenografie e co-marketing

Visual merchandising e comunicazione efficace nel P.Vendita

Team building della Forza Vendita

Sfera visiva - sfera emotiva - sfera uditiva: interazioni ed effetti

Strategie di B2B e B2C per gli Addetti alle Vendite

La Comunicazione nel Punto Vendita

Le tipologie dei clienti e gli Stili Arredativi

Marketing emozionale e motivazioni d'acquisto

La comunicazione a due vie e la gestione delle relazioni

Strategie di Web e Direct Marketing

Le tecniche di vendita e di negoziazione



## I QUATTRO PROGRAMMI SPECIALI DI DESIGN YOUR MIND



**A**

**DESIGN CENTERS** è il format sviluppato e realizzato in partnership con i più importanti marchi dei materiali per architettura e del design italiano. Un'efficace fusione della progettazione degli spazi espositivi, il design, la ricerca, il visual marketing, la formazione alla vendita, il BtoB per la rete delle collaborazioni esterne, la comunicazione, il web marketing.

**B**

**METRI QUADRI & GIGA:** dagli spazi reali agli spazi virtuali - è l'ultimo metodo nato in G&M per preparare il punto vendita ad esprimere tutte le sue potenzialità attraverso gli spazi espositivi, gli addetti alle vendite e il mondo digitale.

**C**

**ESPOSIZIONI, FUORISALONE, EVENTI E FIERE**  
Le più efficaci realizzazioni a qualsiasi livello di budget. La creatività e l'Emotional Marketing al servizio degli obiettivi commerciali e della Brand reputation. Con il supporto di giovani progettisti o con designers di fama internazionale.

**D**

**SUPPORTO NEL PRODUCT DESIGN**  
Dal marketing strategico al product design per le creazioni del Made in Italy

## DESIGN CENTERS: IL FORMAT PER SHOW-ROOMS E GALLERIES PER L'ARREDAMENTO, I MATERIALI PER L'ARCHITETTURA E L'EDILIZIA

A1

Il format dei DESIGN CENTERS nasce nel 2009 da G&M DesignYourMind e realizzato in partnership con alcuni fra i più importanti marchi del design italiano. Oggi il format si è molto evoluto arricchendosi non solo di esperienze e di know-how ma anche di programmi formativi ad alta definizione e di tecniche avanzate di marketing on-line e off-line.

Fanno parte dello stesso format anche gli ARC MATERIAL POINTS che ne rappresentano una versione in piccolo ma con elevatissimo rendimento per metro quadro. Il punto di forza di entrambi è la metodologia di Design Your Mind per sviluppare e gestire le reti di progettisti esterni (Local Net) in stretta collaborazione col punto vendita.



## DESIGN CENTERS: LA MODULARITA' E LE PARTNERSHIPS

A2

Il Design Center è un progetto di grande modularità che va dalla versione FULL, la più completa perché comprende anche la progettazione degli spazi espositivi e delle ambientazioni secondo gli studi degli stili arredativi – alla versione LIGHT che è focalizzata sulla preparazione delle risorse umane e sul trasferimento di know-how per attivare le strategie di crescita.



Nei Design Centers realizzati abbiamo avuto la partnership d'importanti produttori del design italiano: Lea Ceramiche, Atlas Concorde, Marazzi, Arlex Italia, BMT, Refin, Coem, Mastella Design, FAP, Casamania, Berloni, Atmos, Mipa, Benetti Stone, Mosaico+ , RES Italia, Bisazza, Krios, Mirage, Softline, Pivato Porte, Acem porte, L'Invisibile, Eclisse, ArtCeram, Duravit, Cerasa, AdHoc, Zucchetti Kos, Laminam, Falper, Bellosta, Teuco, Idea group, Tortona 35 Milano collection, ...





## Tecnologia, design e management per un nuovo concept di showroom

### TECHNOLOGY, DESIGN AND MANAGEMENT FOR A NEW SHOWROOM CONCEPT

QUESTO IL LEIT MOTIV DEL NUOVO MODELLO DI BUSINESS CHE NASCE DA UNA CORAGGIOSA INIZIATIVA DI LUCIA SABIA PIETRAFESA, DIRETTORE GENERALE E SOCIO DI MAGGIORANZA DEL NUOVO DESIGN CENTER  
THIS IS THE LEITMOTIF FOR THE NEW BUSINESS MODEL BORN FROM THE DARING INITIATIVE OF LUCIA SABIA PIETRAFESA, THE GENERAL DIRECTOR AND MAJOR SHAREHOLDER OF THE NEW DESIGN CENTER



È una rivoluzione e un'evoluzione della rivendita contemporanea il Sabia Design Center, showroom e punto vendita gestito da Lucia Pietrafesa, a San Nicola di Pietragalla, in provincia di Potenza, che propone materiali per l'architettura di interni altamente tecnologici e di design. Hanno collaborato alla realizzazione del progetto architettonico dello showroom, tre Studi di giovani progettisti (di Milano, Roma e Potenza) sotto la supervisione di manager di G&M DesignYourMind. Ma la cosa strabiliante è che pur non incontrandosi mai hanno saputo realizzare e trasferire tutte le informazioni tecniche necessarie per la costruzione del centro con il solo utilizzo della comunicazione tecnologica, bypassando i pregiudizi a

essa vincolati. Ed è così che è nato Sabia Design Center che si rivolge ai professionisti e intende promuovere la cultura del design e instaurare un rapporto continuativo con professionisti, fornitori, addetti ai lavori e clienti. Un esperimento che si è tradotto in una realtà di settore operativa organizzata in un territorio, la Basilicata, che offre scarse offerte di supporto professionale ai progettisti e pochissimo aiuto allo sviluppo del business e del lancio dei giovani designer. Un importante cambiamento nel concept che non si esaurisce solamente con la commercializzazione di componenti per l'edilizia, ma si è allargato e comprende svariatissimi prodotti anche per l'arredobagno. Al suo ingresso, il visitatore viene affascinato, quasi

calamitato, da una vasta zona arredata con prodotti importanti, dalle forme, dai colori, dai materiale e catturato e suggestionato dall'impostazione degli spazi espositivi, un escamotage che sicuramente contribuisce a stuzzicare gusto e fantasia. Inoltre il Sabia Design Center è anche on line ([www.sabiadesigncenter.it](http://www.sabiadesigncenter.it)) e a breve anche con un suo Network Locale, in concessione per tutta la provincia di Potenza. Un nuovo modello di business insomma che, in questo caso specifico, attraverso analisi di mercato, ricerca, progettazione, commercializzazione, e grazie anche alla partnership con importanti aziende del design, si è rivelato vincente e riproponibile per piani di sviluppo commerciale sia in Italia che all'estero.

## METRI QUADRI & GIGA

B

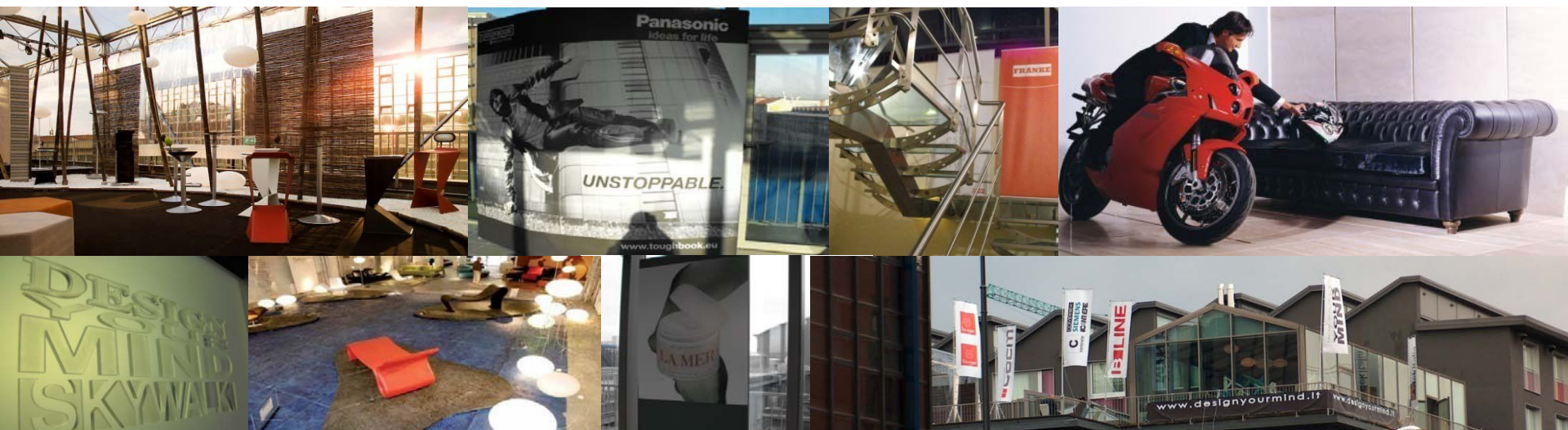
Dagli spazi reali agli spazi virtuali il passaggio non è facile, soprattutto se molti clienti vengono in showroom per toccare con mano i materiali, farsi consigliare dai venditori e poi ... cercare su internet i fornitori con i prezzi più bassi. METRI QUADRI & GIGA è il metodo ultimo nato in GM DesignYourMind per preparare il punto vendita ad esprimere tutte le sue potenzialità attraverso gli spazi espositivi reali e virtuali, gli addetti alle vendite e per sfruttare in modo più efficace tutte le opportunità che il mondo digitale offre. Know-how, formazione, strumenti, marketing ad alta definizione, strategie, comunicazione, queste sono solo alcune delle leve più importanti da attivare in questo Programma.

## ESPOSIZIONI, FUORISALONE, EVENTI E FIERE

Anche questi interventi vengono curati secondo un approccio FULL SERVICE - che nasce fin dagli obiettivi di marketing e vendite da perseguire e comprende anche la progettazione degli spazi ed il programma di comunicazione e P.R. a supporto dell'evento, oppure c'è la versione LIGHT che ha il suo focus sugli strumenti di comunicazione, la gestione dell'evento e tutto il programma di follow up.



Alcune nostre esperienze sono state realizzate affiancando le risorse disponibili nell'Azienda cliente, favorendo così un efficace trasferimento di esperienze e di Know-How. Altre realizzazioni sono state fatte con la collaborazione di designers di fama internazionale (Karim Rashid, Nigel Coates, Isao Hosoe, Roberto Semprini, Biagio Cisotti, Sandra Laube, Sylvain Joly, Francesco Mancini, Guglielmo Berchicci)





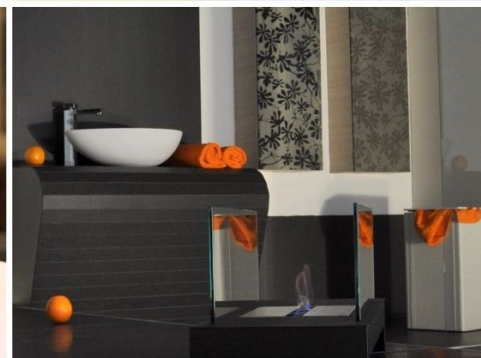
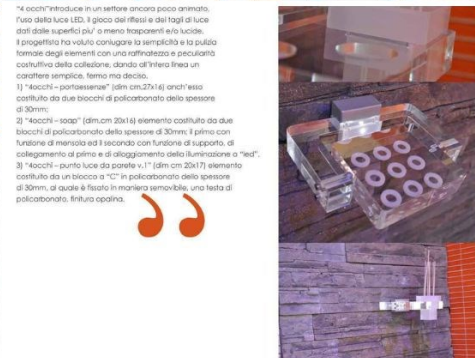
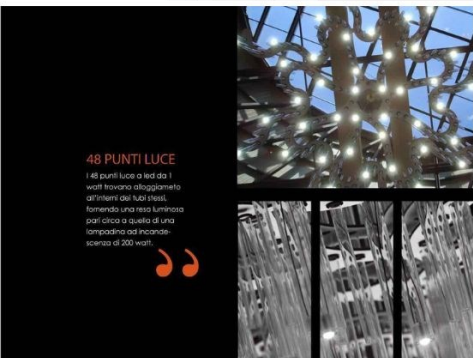
“ LIKE THAT

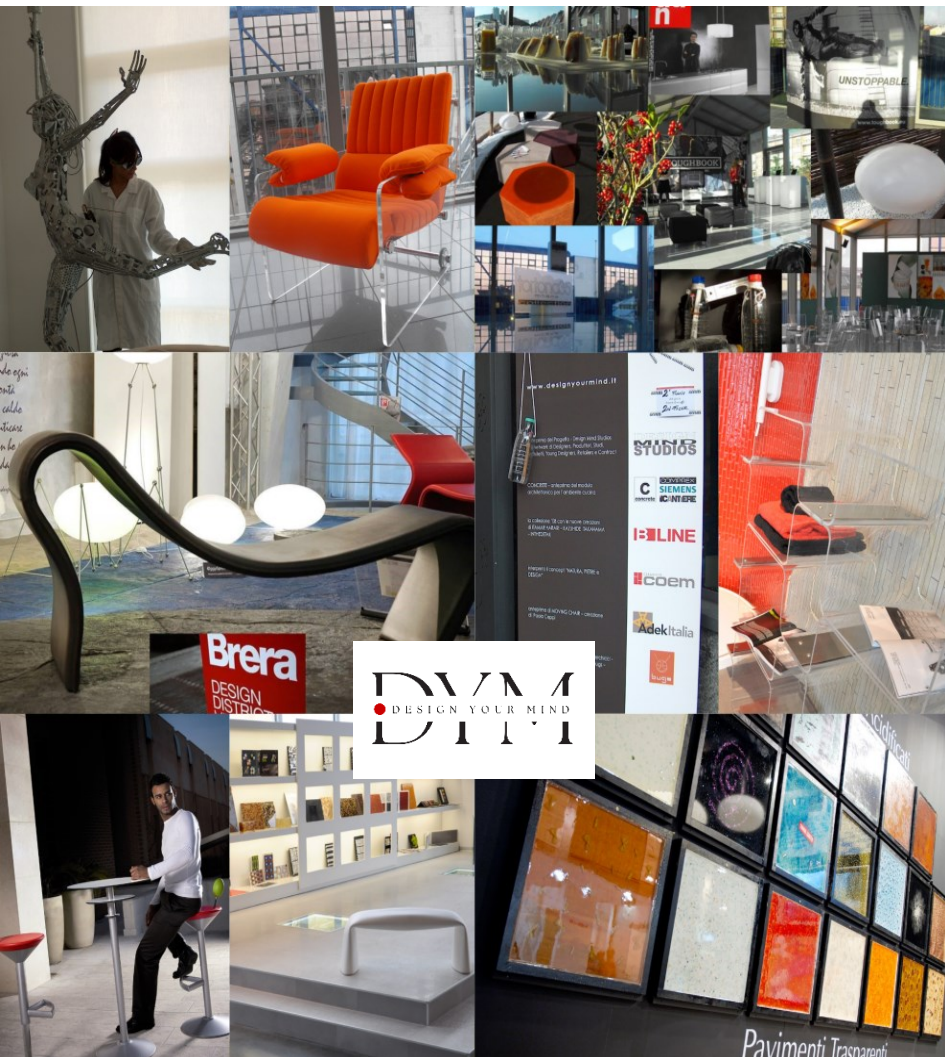
Una chaise longue e una poltrona "trasparente". Un materasso che galleggia nell'aria. Un profilo in plexi che disegna la curva del relax e del benessere. Sile marcapagina. Linee semplici, pulite, essenziali.



**SUPPORTO NEL PRODUCT DESIGN**

Dal marketing strategico al product design per le creazioni del Made in Italy





## I NOSTRI MANAGERS HANNO LAVORATO ANCHE PER

### ARREDAMENTO E DESIGN

Gruppo Natuzzi e Divani&Divani, Franke Spa, Parentesi Quadra, Adek Italia, Complex Cucine, Contempo Italian Design, Il Cantiere Srl Architettura e Arredo Design in cemento UHPC Ductal® , Tortona35 Milano Collection, MiKreo Casa, Bugs Light Design, Sunny Century China, Mobil Cantù, Palomba Porte , Sangiovanni Creazioni Artistiche in Legno , Lady Cucine, B.Line Design, Sabia Design Center, Maya Design Center , DesignMindStudios.

**Alcune partnership per i DESIGN CENTERS realizzati da noi :** Arlex Italia, BMT, Mastella Design, Casamania , Berloni, Atmos, Res Italia, Krios, Softline, Pivato Porte, Acem , Eclisse, Idea Group, Tortona35 Milano Collection

### CONCEPT EVENT E TEMPORARY EXPO PER:

Estee Lauder LA MER , Panasonic , Franke Spa , Tortona35 Milano Collection , Glass Design , Contempo Italian Design, Pics International , Edil Stone , Bugs Design , Complex Cucine , Siemens , Coem Ceramiche , B.Line Design, Adek Italia, Il Cantiere Srl Arredo Design in cemento UHPC Ductal® , Parentesi Quadra

### MATERIALI PER L'ARCHITETTURA

Arc Material Points , Edil Stone , Pics International , L'Edilnova , Sintax , Gruppo Susca Costruzioni , Queen D Casa Showroom , Coem Ceramiche

**I Design Centers realizzati da noi con le partnerships di produttori quali:** Lea Ceramiche, Atlas Concorde, Marazzi, Refin, Coem, Fap, Mipa, Benetti Stone, Mosaico+, Bisazza, Mirage, Artceram, Duravit, Ceresa, AdHoc, Zucchetti Kos , Laminam, Falper, Bellostta , Teuco

