**Con *Mercato Verticale* aumenta il fatturato di produttori, distributori, progettisti e installatori.**

**L’Accademia dello Showroom** ha sviluppato ***MERCATO VERTICALE*** il Progetto di sviluppo Commerciale che permette alle Aziende di crescere con i propri distributori anche in momenti di contrazione del mercato.

***MERCATO VERTICALE*** posa le sue radici nel *Marketing* *Strategico* per descrivere e analizzare il percorso compiuto dal consumatore nel processo di acquisto dal momento in cui prende consapevolezza dell’esistenza di un brand, prodotto o servizio sino all’acquisto e oltre.

Sviluppato dagli analisti de **L’Accademia dello Showroom**, ***MERCATO VERTICALE*** coinvolge distributori, imprese, installatori, posatori, cartongessisti e progettisti, consentendo alle Aziende di intercettare i bisogni del cliente finale, proprio nel momento in cui sta prendendo le prime decisioni sui prodotti da inserire nei suoi progetti di costruzione o ristrutturazione e di indirizzarlo nei suoi acquisti verso un punto vendita indicato dagli stessi specialisti a cui ha affidato questo importante incarico.

***MERCATO VERTICALE***, mette in opera una positiva attività di relazione tra tutti i professionisti coinvolti, dimostrando come le informazioni in possesso di imprese, posatori e installatori, frutto di un confronto diretto con il committente sono in grado di attivare un canale dai ritorni inimmaginabili.

I Progetti già avviati con aziende della produzione, riportano un incremento delle vendite di oltre il 30% su singolo punto vendita. La distribuzione coinvolta dimostra di apprezzare questo progetto ad impatto zero sulle sue voci di costo, e allo stesso tempo ad altissimo impatto sui volumi di vendita e di traffico in Showroom.

Le Aziende conoscono in anticipo quali prodotti saranno richiesti ai loro distributori, prima ancora che siano loro ad ordinarli!

***MERCATO VERTICALE*** adotta un nuovo approccio che, da passivo, si evolve in attivo e dinamico, permettendo di influenzare sin dalle prime fasi gli acquisti del cliente, facendolo diventare, poichè correttamente incentivato, nostro fan, testimonial o *Brand Ambassador*.

Un idraulico che consiglia ad un Cliente di rivolgersi al suo distributore di fiducia, ad esempio, innesca un’interessantissima occasione di *cross selling* anche su categorie di prodotto diverse (es. sistemi di riscaldamento/raffrescamento, nuove tecnologie domotiche, serramenti ecc.) aumentando di fatto le opportunità di business.

Ovviamente è fondamentale che queste partnership portino vantaggi a tutti gli attori in campo (es. incentivi per i lead, materiali promozionali di supporto, formazione sui prodotti, ecc.) facendo sì che tutti gli operatori siano motivati e incentivati a mantenere e sviluppare proattivamente la collaborazione.

***MERCATO VERTICALE*** de **L’Accademia dello Showroom** è lo strumento di marketing che attraverso una vivace e organizzata relazione con i Clienti impresa è in grado di rivitalizzare le vendite anche quando il mercato è particolarmente appiattito.

**IMMAGINI DISPONBIBILI**

** **

** **