



## Sistemi di protezione dalle sovratensioni

# Supporto tecnico di qualità e co-marketing con il distributore

GIANFRANCO D'IPPOLITO

Managing Director Con.Trade

**Nata nel 1987, Con.Trade si propone al mercato attraverso la produzione di sistemi qualificati nell'ambito della protezione dai fulmini e della protezione da sovratensioni di apparecchiature elettriche ed elettroniche**

Innovazione, progettazione, ingegnerizzazione e produzione di prodotti ad alta componente tecnologica rappresentano il core business aziendale.

Della costante ricerca di efficienza, dell'impegno continuo verso l'innovazione, delle strategie di marketing e di molto altro abbiamo parlato con Gianfranco D'Ippolito, Managing Director dell'azienda.

**Cosa è cambiato rispetto al passato nel vostro specifico settore?**

Oggi la concorrenza è molto più agguerrita sotto il punto di vista commerciale. Le aziende che in questo momento decidono

di entrare nel nostro settore, molto spesso adottano quasi esclusivamente la leva del prezzo. Si tratta di un fattore certamente importante, ma non l'unico. Il cambiamento, in futuro, consisterà nel mantenere costante il livello di servizio attuale nonostante la tendenza al suo impoverimento causata dalla ricerca del prezzo più basso possibile.

**Qual è la caratteristica che maggiormente vi contraddistingue sul mercato?**

La nostra azienda ha uno staff composto da tecnici e ingegneri altamente qualificati non solo per le normali attività di sviluppo e ingegnerizzazione prodotto, ma anche per offrire quel supporto tecnico necessario agli studi di progettazione per i dimensionamenti in conformità con le normative vigenti.

Il supporto tecnico affidabile, serio e puntuale, nel rispetto delle loro esigenze, dalla progettazione fino al post vendita, è sicuramente tra i principali plus che ci permettono un discreto successo commerciale.

## L'AZIENDA E LA DISTRIBUZIONE

L'attività di promozione e formazione di Con.Trade si rivolge a progettisti, installatori, quadristi e distributori, ma la vendita effettiva avviene principalmente attraverso il mondo della distribuzione.

"Con i distributori stipuliamo accordi di collaborazione, di

promozione e svolgiamo attività di co-marketing per garantire visibilità reciproca. Curiamo con particolare attenzione i processi logistici di entrata ed uscita delle merci e minimizziamo gli stock di magazzino del distributore".

Le parole di D'Ippolito suonano cariche di una valenza ancora

più forte a causa del momento economico complesso come quello che stiamo vivendo.

I funzionari tecnico-commerciali svolgono in modo costante attività di promozione presso la distribuzione e forniscono supporto alla rete di agenzie dislocate su tutto il territorio

nazionale. Dopo aver identificato i partner commerciali e definite le politiche contrattuali, la distribuzione dei prodotti dell'azienda su tutto il territorio nazionale avviene attraverso spedizioni celeri che partono dal magazzino centrale con sede a Bergamo.

**Oltre alla formazione specifica dei vostri tecnici, pensate anche all'aggiornamento dei vostri clienti?**

Certamente, e non solo. La formazione non può mancare quando si parla di sovratensioni e protezioni negli impianti, tra l'altro l'evoluzione in questo settore corre a ritmi serrati. La nostra azienda organizza, in collaborazione con l'Ordine degli Ingegneri ed il Collegio dei Periti delle varie province d'Italia, incontri di formazione volti ad approfondire il tema della protezione dalle sovratensioni, le caratteristiche dei prodotti e le relative modalità di installazione.

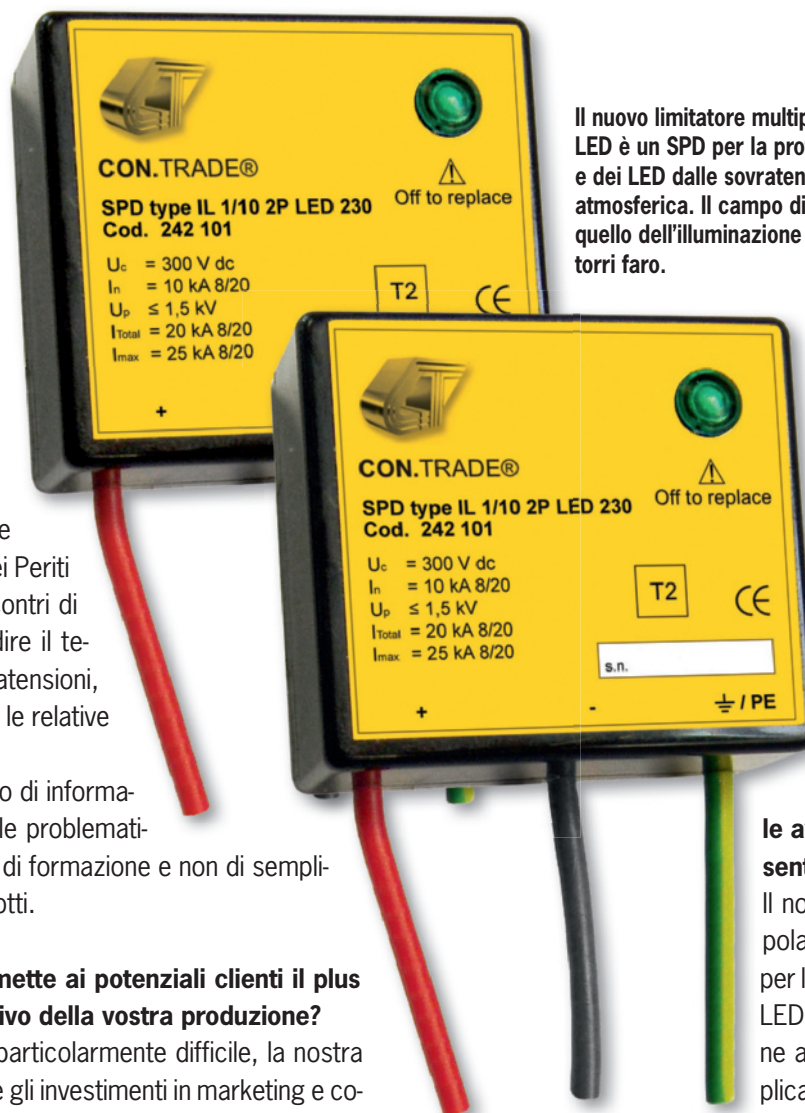
I nostri seminari hanno lo scopo di informare tutti i tecnici del settore sulle problematiche specifiche. Sono momenti di formazione e non di semplice illustrazione dei nostri prodotti.

**In che modo diffondete trasmette ai potenziali clienti il plus dell'elevato standard qualitativo della vostra produzione?**

In questo periodo economico particolarmente difficile, la nostra azienda ha deciso di non ridurre gli investimenti in marketing e comunicazione e ampio spazio viene dedicato allo sviluppo ed alla messa in atto di strategie comunicative tradizionali ed innovative. I nostri supporti comunicativi, quali cataloghi, brochure e schede tecniche sono di facile consultazione e fruizione e sono facilmente scaricabili dal nostro sito internet, studiato appositamente per rendere chiaro e veloce l'accesso alla nostra documentazione. Per quanto riguarda la pubblicità, siamo presenti su riviste di settore destinate ad un ampio pubblico di installatori, progettisti, distributori ed operatori del settore elettrotecnico.

**E per quanto riguarda le strategie innovative?**

Previo registrazione al nostro sito web, è possibile accedere ad un'area riservata dove trovare informazioni ancora più dettagliate sugli SPD ed utilizzare programmi di supporto alla progettazione. In più, abbiamo attivato anche un servizio di newsletter che permette di essere costantemente aggiornati su tutte le iniziative intraprese. Sul web siamo presenti attraverso forum, blog e attività



Il nuovo limitatore multipolare 1/10 2P LED è un SPD per la protezione dei driver e dei LED dalle sovratensioni di origine atmosferica. Il campo di applicazione è quello dell'illuminazione pubblica e delle torri faro.

di social marketing con l'apertura di profili aziendali su Facebook, LinkedIn e con la pubblicazione di video su YouTube. Crediamo che il futuro stia andando in questa direzione, conseguentemente la nostra azienda ha deciso di investire tempo e risorse nei nuovi media.

**Tra i vari prodotti, quale avrebbe il piacere di presentarci?**

Il nostro nuovo limitatore multipolare 1/10 2P LED è un SPD per la protezione dei driver e dei LED dalle sovratensioni di origine atmosferica. Il campo di applicazione è quello dell'illuminazione pubblica e delle torri faro,

che negli ultimi anni hanno subito degli ingenti danni proprio a causa dei fenomeni di sovratensione. Ci preoccupiamo affinché tutto il sistema di distribuzione dell'energia sia opportunamente protetto al fine di intercettare tutti i possibili punti di ingresso delle sovratensioni.

In funzione del tipo di ubicazione dei pali di illuminazione pubblica, urbana o extraurbana, proponiamo soluzioni in grado di rispondere al meglio ai fenomeni che si possono manifestare, diversi per intensità e caratteristiche proprio in virtù del diverso livello di esposizione. Questo mostra come la nostra azienda approccia la problematica della protezione dalle sovratensioni, quindi non la semplice indicazione di un prodotto, ma l'identificazione di un sistema di SPD scelto in funzione del tipo di impianto specifico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

 **contatto diretto** [info@contrade.it](mailto:info@contrade.it)