

# L'IMPATTO DEL BIM SUI PROCESSI AZIENDALI

Attività formativa rivolta alle aziende del comparto dell'arredo

## DATE

14, 21 e 28 ottobre  
3 novembre

## ORARIO

Dalle 9.30 alle 12.30

## DURATA

12 ore

## COSTO

€700 + iva per una persona  
50% dalla seconda persona

## DESTINATARI

Ufficio marketing e  
commerciale

## PREREQUISITI

Nessuno

## CONTENUTI

### I. Lo scenario degli strumenti tecnologici, minacce ed opportunità per il Marketing

- Dal CAD al BIM: come cambia la progettazione architettonica e degli interni.
- Il BIM nel contesto degli altri strumenti di promozione aziendali
- Le differenze del settore Contract rispetto al canale Retail
- Penetrazione del BIM in Italia, in Europa e nel mondo
- Lo scenario normativo e le previsioni di sostituzione del CAD

### II. Il BIM come nuova opportunità di promozione del Brand

2.1 Le opportunità legate allo sviluppo delle librerie digitali dei propri prodotti

- Perché le famiglie BIM offrono nuove opportunità di sviluppo commerciale (e come realizzarle)
- I canali di promozione delle librerie digitali (BIM e CAD)

2.2 Funnel Management

- Impostazione del Funnel per la gestione dei processi.
- Profilazione: riconoscere chi progetta davvero.
- Follow up One-To-One: automatizzare per migliorare efficacia ed efficienza
- KPI e osservazione dei risultati nel tempo
- Come misurare la fidelizzazione del prescrittore



## MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione  
(+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it



Il BIM sta per avere un impatto importantissimo nella prescrizione dei prodotti da parte degli architetti.

Questo corso analizza l'impatto del BIM nel settore dell'arredo e fornisce gli strumenti per cogliere la nuova opportunità di Marketing e commerciale: abituare gli architetti a progettare con il proprio brand, essere promossi nella filiera distributiva e tenere sotto controllo processi e risultati.

### III. Dalla promozione alla vendita

#### 3.1 La creazione delle opportunità

- Come individuare le opportunità: datamining e qualificazione del contatto
- Come realizzare contatti e telefonate efficaci
- Come gestire le prescrizioni BIM, progettazione collaborativa
- Il ruolo dell'agente e del rivenditore

#### 3.2 Informazioni per i venditori

- Cosa serve sapere a proposito del BIM
- Quali sono le opportunità in più offerte dalla prescrizione BIM

### DOCENTE MARCO MIGNATTI

Esperto di Marketing Digitale, Manager dell'Innovazione riconosciuto dal MISE, docente dei corsi di Marketing BIM del Politecnico organizzati da Federlegno.

Entra giovanissimo nelle grandi agenzie di pubblicità internazionali: FCB e Leo Burnett. Assume successivamente ruoli di crescente responsabilità all'interno della più importante struttura italiana di Promotion e di Trade Marketing.

Nel 2011 è cofounder di Synchronia.com, il primo portale BIM. Non esistono ancora i competitors che affolleranno successivamente il mercato.

<https://it.linkedin.com/in/marco-mignatti-b494392>



---

### MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione  
(+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

