

Serramentour Riccione, grande soddisfazione

25 settembre 2020



Terminata anche la seconda tappa del Serramentour che si è svolta mercoledì al Palariccione. Dopo il buon riscontro di Padova, nemmeno Riccione ha deluso con una significativa affluenza di pubblico e temi di grande attualità trattati con maestria dai diversi relatori

Serramentour Riccione di mercoledì 23 è stato il secondo appuntamento del tour formativo organizzato in collaborazione tra DBInformation e Made Expo. La prima tappa si è svolta il 16 settembre a Padova ([vedi news](#)).

Con coraggio e convinzione l'evento ha mantenuto la formula classica e quindi in presenza seppur in piena sicurezza. La proposta è stata ben accolta da sponsor, associazioni, relatori e pubblico a dimostrazione del fatto che la voglia di incontrarsi e confrontarsi di persona è davvero tanta.

Serramentour Riccione

Quasi 100 persone in sala tra serramentisti, rivenditori, tecnici di settore che hanno seguito con grande attenzione gli interventi. Particolare interesse (come successo a Padova) per il caldissimo tema del Superbonus 110% e tutte le sue declinazioni, quindi per la presentazione di Domenico Prisinzano di Enea che è sceso nel dettaglio delle novità dell'ecobonus legate al mondo dei serramenti e quella di Andrea Martellucci consulente per l'associazione **Anfit** che ha trattato il tema specifico della cessione del credito.

Comunicazione digitale, posa in opera, gestione aziendale e mercato della manutenzione sono stati gli altri quattro pilastri dell'appuntamento di Riccione. Argomento digitale trattato da Viviana Barocco di StudioCentro Marketing che ha dato preziosi suggerimenti su come avere successo sul web anche con investimenti moderati, seguita dalla testimonianza di William Bisacchi, un serramentista digitalmente (e non solo) molto avanzato. Per quanto riguarda la posa anche il pubblico di Riccione (così come quello di Padova) ha potuto beneficiare delle "istruzioni" per la preparazione all'esame del patentino di posa spiegate da Sandra Zoffoli dell'Istituto Giordano preceduta dalle dichiarazioni di Luca Papili di Aria4 intervistato da Ennio Braicovich sulle conseguenze legate alla mancata marcatura CE di serramenti che rivelano gravi problematiche una volta posati. Guido Alberti di Sistema Finestra e Mario Sanvito in rappresentanza dell'associazione Acmi hanno dato ai presenti concreti strumenti per massimizzare o allargare il loro business con consigli rispettivamente su gestire al meglio il proprio bilancio o come cogliere l'opportunità di un mercato ancora poco battuto come è quello della manutenzione delle chiusure motorizzate.

Eccellenti anche gli spunti delle tre aziende sponsor Platnium: Mauro Frasca di Mottura si è concentrato sull'interessante possibilità di connessione e collaborazione tra il prodotto tenda e il serramentista; Alessandro Brignach di Gealan che presentando la nuova gamma prodotti ha attirato l'attenzione sull'ampliamento di gamma e sull'importanza della diversificazione della proposta da parte delle aziende per rispondere a un mercato sempre competitivo ed esigente e Michael Ferranti di Graf Synergy, nell'enunciare le nuove macchine dell'azienda ha sottolineato l'importanza della gestione efficiente dell'officina.

Temi sviluppati durante il dibattito pomeridiano e che hanno anche animato i discorsi presso i banchetti espositivi delle aziende nello spazio a loro dedicato assieme agli sponsor Gold Metek e Beck+Heun.

Grazie quindi anche a Riccione che ci ha accolti anche con un bel sole e un clima ancora quasi estivo, grazie a chi è intervenuto, ai relatori, alle associazioni e a tutti gli sponsor di Serramentour Riccione (Gealan, Graf Synergy, Mottura, Beck+Heun e Metek, Insulbar e Swisspacer).

Prossimo appuntamento a Roma il 7 ottobre

[SCOPRI IL PROGRAMMA](#)

[ISCRIVITI](#)