

AG Consulenza & Formazione

MARKETING COMUNICAZIONE & VENDITE
PER IMPRESE DEL SETTORE SERRAMENTI

CARTA DEI SERVIZI



“

Marketing e **Vendite** sono
gli asset più importanti
dell'azienda.
Non puoi fare testa o croce.
Le **imprese di successo**,
hanno puntato su entrambi.

Alessandro Guaglione

Consulente e formatore



Nel mercato dei serramenti operano in Italia circa **30.000 imprese**. Le aziende che hanno capito l'importanza di comunicare il valore del proprio **brand** e hanno sviluppato una **strategia** per differenziarsi dalla concorrenza, godono di maggiori vantaggi competitivi e di migliori opportunità di ottenere la giusta attenzione e fiducia da parte dei clienti. **Alessandro Guaglione** supporta le **imprese di serramenti, le associazioni e gli operatori del settore** nel processo di start-up, di sviluppo professionale o di crescita aziendale.





“

L'unico vantaggio competitivo sostenibile consiste nella capacità di apprendere e di cambiare più rapidamente degli altri.

Philip Kotler

”

INDICE

01

CHI SIAMO

Valori

02

EXPERTISE

Competenze

03

NUMERI

Esperienza e progetti

04

OBIETTIVI

Le tue mete, sono le nostre

05

METODO

Come creare valore

06

CONSULENZA

Per far crescere l'impresa

07

FORMAZIONE

Per accrescere le competenze

08

TESTIMONIANZE

Le collaborazioni con i clienti

01

CHI SIAMO

Valori



01 CHI SIAMO

Forte del know-how e delle competenze acquisite negli anni, **Alessandro Guaglione** è specializzato nella consulenza marketing e comunicazione e nella formazione vendite, rivolta esclusivamente alle **imprese del settore serramenti e ai venditori di infissi**.



AG si trova nella Regione **Lazio**, lavora in **tutta Italia** (isole comprese) e si avvale di un network di professionisti specializzati nel settore serramenti sia per il B2B sia per il B2C.



VISION

Diffondere la **cultura del marketing** e i vantaggi della **vendita professionale** per aumentare consapevolezza e competenze tra gli operatori del settore e per favorire una crescita sistemica delle imprese.



MISSION

Per raggiungere i suoi obiettivi **AG** organizza webinar, corsi di formazione su misura, percorsi di consulenza personalizzati e utilizza **vendereinfissi.it**: il sito dedicato alle strategie di marketing per la vendita dei serramenti.



VALORI

Solo una comunicazione etica, un marketing pratico e un processo di vendita che aiuti concretamente le persone, può generare il valore necessario per aumentare l'autorevolezza del brand, stimolare il passaparola e fidelizzare i clienti.



02

EXPERTISE

Competenze

02 EXPERTISE

Branding



Marketing



Comunicazione



Sales



Web & Content Marketing



Gestione e organizzazione





03

NUMERI

Esperienza e progetti

03 NUMERI

ESPERIENZA

+17

Anni nel settore

CLIENTI

+72

Imprese clienti

PROGETTI

+10.000

Ore di consulenza e formazione

CAFFÈ

+3000

Tazzine di caffè consumate



04

OBIETTIVI

Le tue mete saranno
le nostre mete

04 OBIETTIVI

Desideri aumentare vendite, fatturati o profitti?

Vuoi potenziare il brand per acquisire clienti migliori?

Vuoi formare la rete vendita o il personale aziendale?

Indipendentemente dai tuoi obiettivi, **AG Consulenza e Formazione** è il partner ideale per accompagnare la tua organizzazione in un percorso di crescita del business, trasferendo nuove competenze e dotando il tuo team di nuove strategie e strumenti capaci di ottenere migliori performance e risultati.

Ti aiutiamo a superare le nuove sfide del mercato, risparmiando tempo e risorse grazie al nostro metodo.

05

METODO

Come creare valore

05 METODO

"Nessuna azienda è uguale all'altra"

Per crescere occorre una precisa **strategia** capace di generare il **valore** necessario a posizionare le tue soluzioni in cima alle preferenze di uno o più target di clienti e per acquisire nuove quote di mercato.



Partendo dai tuoi obiettivi, costruiremo il tuo **posizionamento unico** e definiremo un **metodo di vendita personalizzato** per realizzare i tuoi progetti, legati alla comunicazione del brand, alla pianificazione delle attività di marketing (online e offline) e allo sviluppo di una proposta di valore capace di attrarre nuovi clienti e di agevolare le vendite.

LE 5 FASI DEL METODO AG

Testato per la crescita delle imprese del settore serramenti.

Analisi

Azienda, mercato e target ideale

Posizionamento

Analisi dei competitors e fattore differenziante

Pianificazione

Strategia di marketing e proposta di valore

Azione

Programmazione delle attività online e offline

Controllo

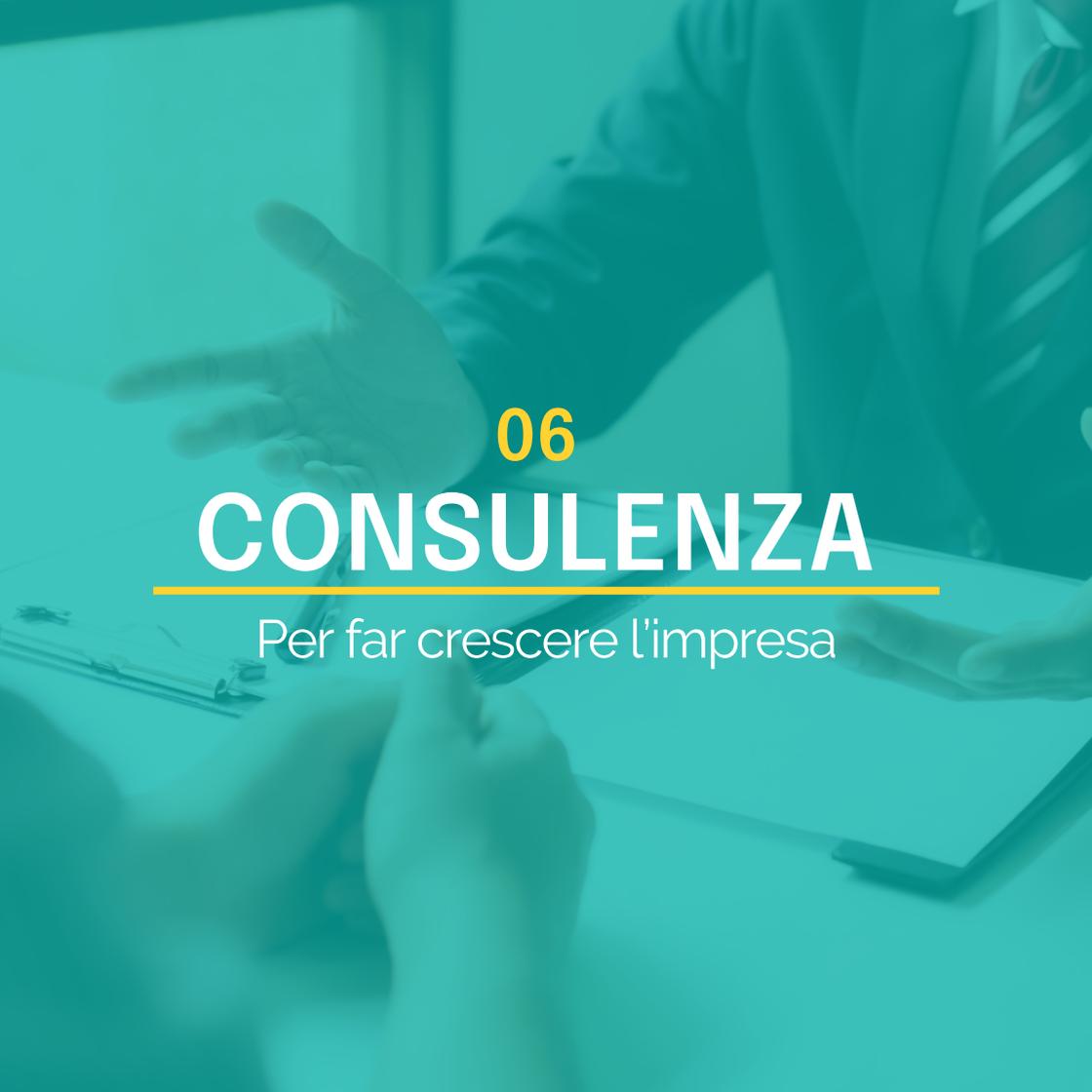
Sistema e indici per la verifica dei risultati

“

Se continui a fare quello che hai
sempre fatto, continuerai ad avere
quello che hai sempre avuto

J. KOHN

”

A background image of a business meeting with a teal overlay. A person in a suit is gesturing with their hand, and another person is holding a pen over a document. The overall scene is professional and collaborative.

06

CONSULENZA

Per far crescere l'impresa

06 CONSULENZA

STRATEGIA

Distinguiti dalla concorrenza

COMUNICAZIONE

Informare non significa comunicare

SALES

Crea un team che sposi una causa



BRANDING

Trasforma il marchio in un brand



MARKETING

Rivolgiti al giusto target



WEB & CONTENT MARKETING

Il processo di acquisto inizia online



ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Gestione e procedure per aumentare l'efficienza



CONSULENZA

BRANDING



AG CONSULENZA BRANDING

"Se un'azienda o un prodotto è uguale ad un altro, uno dei due è superfluo"

Ogni azienda ha un **"X-Factor"** o un particolare elemento che la distingue dalle altre.

Il nostro compito è farlo emergere, comunicandolo in maniera efficace, in modo da ottenere un vantaggio competitivo e avvicinando clienti ideali alla promessa del brand.

Cosa facciamo?

- Analisi dell'immagine del brand per renderlo più coerente e autorevole agli occhi del pubblico.
- Definiamo il posizionamento che ti differenzia dagli altri e la strategia per lo sviluppo del marchio.
- Definiamo: valori, vision e mission, in relazione agli obiettivi a breve e a medio-lungo termine.
- Identifichiamo la proposta di valore dell'impresa.

A professional setting with a person in a brown blazer holding a pen. In the foreground, a clipboard displays various charts and graphs, including a bar chart and pie charts. A laptop is partially visible on the left.

CONSULENZA

MARKETING STRATEGICO

AG CONSULENZA MARKETING STRATEGICO

"Non c'è vento favorevole per il marinaio
che non sa dove andare" Seneca

Il mercato dei serramenti cambia velocemente e le imprese che hanno trovato una valida **strategia**, andando oltre le tattiche basate su prezzi bassi o sconti, sono uscite dalla "guerra dei prezzi", realizzando maggiori margini e profitti. Ti aiutiamo ad emergere sul mercato, trovando le migliori strategie per il raggiungimento dei tuoi obiettivi.

Cosa facciamo?

- Analisi S.W.O.T. dell'impresa in relazione alle mete da raggiungere.
- Analisi del mercato e della concorrenza di zona
- Analisi di uno o di più target prescelti.
- Definizione della strategia di marketing per conquistare nuove quote di mercato.
- Strategia di vendita per attrarre i clienti giusti.

A person in a white shirt is reviewing documents and a laptop on a desk. The desk is covered with various charts and graphs, including bar charts and pie charts. The person is holding a pen and pointing at a chart on a clipboard. The background is a blurred office setting.

CONSULENZA

MARKETING OPERATIVO

AG CONSULENZA MARKETING OPERATIVO

"Senza un piano, gli obiettivi
restano solo desideri"

Definite le mete per la tua impresa, pianificheremo tutte le attività di marketing (online e offline) e quelle promozionali per raggiungerle. **AG** ti supporta in maniera pratica e concreta nel progettare e realizzare tutti gli strumenti necessari per la tua azienda o per il tuo showroom.

Cosa facciamo?

- Definizione delle strategie operative di marketing mix in termini di prodotto, prezzo, promozione e distribuzione.
- Piano di marketing digitale: dai contenuti del sito web alle pagine social, dalle newsletter alle campagne ADV su Google o su Facebook.
- Definizione dei materiali di vendita e dei campioni.

A photograph of a business meeting. In the foreground, a woman's hands are visible, holding a pen and pointing at a document on a tablet. To her right, a man in a dark suit is leaning forward, resting his chin on his hand and holding a pen. The background is a bright window with a view of greenery. The overall scene is professional and collaborative.

CONSULENZA

COMUNICAZIONE

AG CONSULENZA COMUNICAZIONE

"Se non comunichi,
non esisti"

Prima di vendere serramenti è necessario aggirare la folla di messaggi promozionali, superare la diffidenza del pubblico e conquistare la fiducia delle persone. Come? Fornendo una forte motivazione che le porti a scegliere le tue soluzioni.

AG ti aiuta ad implementare un'immagine del brand coerente e autorevole per comunicare con il pubblico.

Cosa facciamo?

- Definiamo la strategia per sviluppare le PR, eventi e il piano di comunicazione sui media.
- Coordiniamo l'immagine del brand: dal logo-tipo al payoff, dal sito web al catalogo, ecc.
- Colore, tono di voce e stile: tutto verrà predisposto per esaltare l'unicità dei valori del brand e la storia aziendale per rendere unica l'esperienza di acquisto dei tuoi clienti.



CONSULENZA

WEB&CONTENT MARKETING



AG CONSULENZA WEB&CONTENT MARKETING

"Il web marketing è solo un ramo del marketing, se manca quest'ultimo il ramo si spezza"

Perché fare pubblicità online non serve?

Senza una solida strategia di comunicazione alle spalle, investire in pubblicità, promozioni a pagamento sul web o sui social, è solo uno spreco di tempo e di denaro.

Non ti servono lead per l'azienda o per il tuo showroom, ma contatti qualificati e interessati a quello che proponi.

Cosa facciamo?

- Definiamo il messaggio differenziato con cui impostare le campagne adv su Google, Facebook, Instagram, LinkedIn, ecc.
- Sviluppiamo la strategia di tutti i contenuti: dai post del blog ai piani editoriali per le pagine social.
- Sviluppiamo contenuti SEO per posizionare meglio il sito aziendale sui motori di ricerca.



CONSULENZA

SALES

AG CONSULENZA SALES

"Fare preventivi non significa vendere"

Non sei soddisfatto delle vendite o dei fatturati realizzati dalla tua attività? Vuoi rafforzare la rete commerciale o desideri sviluppare maggiori occasioni di business?

AG ti aiuta a raggiungere le tue mete, trovando le migliori strategie e un metodo di vendita efficace.

Cosa facciamo?

- Definizione delle strategie commerciali e della USP.
- Piani di riattivazione dei vecchi clienti.
- Sviluppo di tecniche di up-selling e cross-selling
- Piano di fidelizzazione dei clienti.
- Metodo e modelli per acquisire recensioni positive e sviluppare il passaparola tra le persone.
- Programmi e piani commerciali per agenti e venditori.



CONSULENZA

ORGANIZZAZIONE



AG CONSULENZA ORGANIZZAZIONE

"Ogni attività aziendale si basa sul controllo "

Se la gestione è inefficiente è difficile ottenere risultati duraturi, perché prima occorre eliminare gli sprechi di tempo e di risorse. **AG** lavora al fianco dell'imprenditore per migliorare l'organizzazione dell'impresa. seguendo progetti aziendali con deleghe operative, coordinando risorse interne e collaboratori esterni per l'ottimizzazione delle vendite.

Cosa facciamo?

- Focalizziamo i problemi che impediscono all'organizzazione di crescere.
- Definiamo le nuove procedure aziendali, adattandole alla dimensione dell'impresa.
- Formiamo il personale supportandolo nell'attività e nella creazione di best practice.
- Progettiamo i nuovi processi e flussi di lavoro.

07

FORMAZIONE

Per aumentare
le competenze

07 FORMAZIONE



MARKETING

Formare il personale aziendale



SOCIAL SELLING

Aumentare le competenze digitali



VENDITE

Percorsi per agenti di vendita



SALES

Tecniche per venditori di infissi

Per vincere le sfide in un mercato che cambia sempre più velocemente, serve aggiornarsi costantemente.

AG organizza **corsi online o in presenza** presso aziende, associazioni ed enti del settore infissi, formando il personale e trasferendo nuove competenze di marketing, tecniche di vendita e strumenti per migliorare la comunicazione e aumentare le opportunità di business.

The background is a solid teal color. In the upper left corner, a portion of a white keyboard is visible, showing keys like 'B', 'N', 'M', and 'P'. Scattered across the teal surface are several 3D-rendered, light teal stars of varying sizes and orientations. The number '08' is centered in the middle of the page in a bold, orange font.

08

TESTIMONIANZE

Le collaborazioni con i clienti

TESTIMONIANZE



"Il valore aggiunto di Alessandro è stato quello di trasformare i problemi affrontati in opportunità, sviluppando un sistema di marketing dotato di una propria intelligenza operativa"

DEAR SRL

"É difficile trovare nel settore serramenti un consulente di marketing strategico nella programmazione, ma nel contempo estremamente concreto nel raggiungimento degli obiettivi."

UNICEDIL - Associazione Nazionale Serramentisti



"Abbiamo trovato fin dall'inizio molta disponibilità e concretezza nelle proposte, ma soprattutto competenza sul mondo dei serramenti e sull'isolamento energetico del foro finestra."

ALPAC SRL

Scopri le altre

TESTIMONIANZE



"Le nostre aspettative sono state ampiamente soddisfatte, perché prima non focalizzavamo bene quali passi avremmo dovuto compiere per lo sviluppo del brand e quali priorità dare alle nostre attività di marketing"

QR LEGNO SRL

"Alessandro fa la differenza come consulente, perché capisce il progetto che hai in mente, esaminandolo in dettaglio e da diverse angolazioni e fornendo un pratico e completo piano di marketing strategico – operativo per realizzarlo"



EMMEDIA SRL



"Abbiamo sviluppato strategie e contenuti digitali utili per il nostro marketing. Alessandro è diventato il nostro punto di riferimento. Lo consigliamo vivamente ai nostri colleghi e non ai nostri concorrenti!"

FORTEZZA PORTE E FINESTRE SRL

[**Scopri le altre**](#)

TESTIMONIANZE



"Quello che contraddistingue Alessandro, rispetto ad altri consulenti, è l'aspetto pratico e concreto finalizzato al raggiungimento degli obiettivi."

OPEN BUSINESS

"Durante il nostro percorso di consulenza abbiamo ottenuto la giusta strategia che ci ha permesso di trovare la strada verso traguardi e obiettivi di vendita sempre più ambiziosi."



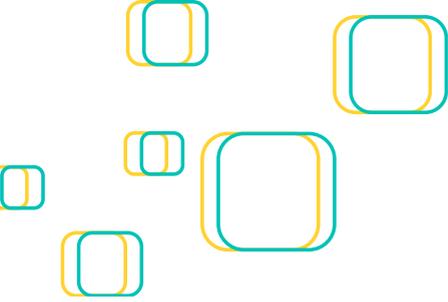
CENTRO PORTE E FINESTRE



"La grande capacità di Alessandro è stata quella di supportarci sia nelle attività di comunicazione sia di marketing strategico e operativo in modo sistemico, affinché tutte le successive implementazioni trovino una specifica collocazione nelle attività di vendita"

FINESTRE OLTRE

[**Scopri le altre**](#)



Alessandro Guaglione

Partita iva n. 03033800602

Tel: (+39) 335 7127230

Mail: info@vendereinfissi.it

Sito: www.vendereinfissi.it

