

TUTTO QUELLO CHE DEVI SAPERE SUL
MARKETING
IN EDILIZIA

LO TROVI QUI!



IL PRIMO LIBRO DEDICATO
INTERAMENTE AGLI
OPERATORI EDILI

Nelle librerie e sui migliori
portali di libri online.

Richiedilo su

www.vendereinedilizia.it/libro-evoluzione-edile/



CAMBIARE OGGI NON È PIÙ UNA SCELTA, È UNA NECESSITÀ PER POTER SOPRAVVIVERE

Guida pratica
al marketing per
operatori dell'edilizia

Che tu sia un titolare d'impresa, un artigiano, un produttore, un venditore o un professionista che opera nel vasto mondo delle costruzioni, dell'impiantistica e del design, questo libro è per te. Evoluzione edile nasce infatti per tutti coloro che sono consapevoli della forte trasformazione in atto in questi ultimi anni nel settore dell'edilizia, ma che si trovano in difficoltà quando si tratta di capire **come cambiare strada** rispetto al passato e come evolvere verso un domani che **rappresenti un'opportunità** anziché una minaccia.

Gli operatori dell'edilizia, a tutti i livelli, hanno goduto di un lungo periodo di crescita che, se da una parte ha significato ricchezza, dall'altra ha favorito il diffondersi di un atteggiamento di attesa e di paralisi di fronte ai cambiamenti in atto. Una paralisi che ha impedito al settore di cogliere i timidi segnali di ripresa economica dopo la crisi del 2008. Non tanto per una scarsa preparazione a livello tecnologico, progettuale e costruttivo, quanto per un'assenza di quei fondamentali di marketing, tecniche di vendita, capacità di innovazione, senza i quali ogni altro rimedio alla crisi perde valore.

Nel testo **non si trova la soluzione a tutti i mali che affliggono il settore**, ma una possibile via che l'imprenditore può seguire per traghettare la propria azienda fuori dalla situazione di paralisi evolutiva e tornare finalmente a farla crescere. Un percorso che inizia dalla fotografia della situazione del contesto economico per giungere a definire **strumenti e tecniche pratiche** da utilizzare nell'attività quotidiana: consigli utili per non essere spazzati via dalla rivoluzione in atto e vincere le sfide del futuro.

Enzo Volpi e Fabio Röhrich provengono dal mondo dei cantieri. Imprenditore il primo e venditore il secondo, hanno sperimentato e testato di persona, in 25 anni di attività, gli strumenti e le tecniche descritte nel libro.