

Fase di ascolto-confronto **Interviste esterne**

Francesco Campolungo – Rivenditore Show Room arredi di Design

Valutazione contesto esistente

1. Quali sono in generale i 3 punti di debolezza attuali del distretto ceramico

- Non avere creato un polo ceramico destinato alla ceramica. Ci troviamo aziende in zone artigianali, industriali, in mezzo alle case e alle residenze
- L'urbanistica non ha fatto il suo dovere.
- Una viabilità inadeguata.

2. e quali i punti di forza ?

- La capacità di produrre ceramica da una vita
- Ci sono imprenditori che hanno voglia di fare e di rischiare.

Scenari futuri ?

2. Come pensate sarà il futuro economico e sociale di medio e lungo termine nel distretto ? Nel vostro settore ?

La differenza per il futuro è l'estetica. Oggi e in futuro, i clienti sono e saranno di alta gamma con progetti su misura. Il resto va e andrà presso la grande distribuzione. E' finito la filosofia di vendere "per metri". Occorre vendere il "lavoro dentro".

Il comprensorio ha bisogno di "flessibilità" da parte del mondo produttivo. Il cliente ha bisogno di essere seguito dalla A alla Z con prodotti per diverse esigenze della clientela (formati specifici, colori specifici), con "produzioni specifiche", "su misura", e per clienti di alta gamma.

Le imprese commerciali del settore giocano un ruolo chiave nel rispondere a queste esigenze e ai servizi collegati (stesso colore piastrella, stucco, vernice per pareti, mobiletto, sanitari, fino all'accappatoio in tinta).

Soluzioni

3. Quali sono le soluzioni/idee nuove che avete per il rilancio del distretto a breve-medio-lungo termine, e perché ?

Le aziende devono fare prodotti di design. Ci sono circa 10 aziende che fanno prodotti di qualità, design e elasticità con servizi "piastrelle-su-misura".

Le ceramiche vanno a fare la vendita direttamente sul cantiere, ma non potranno mai essere organizzate per un'assistenza puntuale su progetti su misura. Occorre anche uscire dallo "spezzatino" delle scatole cinesi (produttori ceramici soci in commerciali, studio di taglio, rivenditori) e la separazione tra linee di prodotto per cantieri e per rivenditori. E' necessario produrre internamente

per essere elastici e flessibili per dare il prodotto/progetto al cliente (dalla fascia alta alla fascia bassa) “chiavi in mano” con squadre che hanno competenze dedicate.

4. Cosa salvare dell'esistente e delle iniziative in corso ?

Le persone e gli imprenditori innovativi.

Responsabilità e condizioni

5. Quali condizioni e strumenti necessari per le proposte?

Nuove competenze per gestire servizi orientati al Design
Flessibilità nelle proposte di servizi e prodotti.

6. Quali ruolo e contributo del vostro settore ?

Lavorare per progetti cercando di promuovere nuovi materiali e soluzioni di arredo.