



incremento del fatturato pari al 10% che sarà interamente dovuto non tanto a un inizio della ripresa, di cui non vedo segnali, quanto alla qualità della nostra proposta in termini di prodotto e di servizi.

Le attività in programma per il mercato

Al momento non abbiamo programmato alcuna nuova attività specifica per il canale distributivo italiano, mentre continueremo a sviluppare i servizi fin qui offerti e a fare in modo che il consumatore sia al centro del nostro mondo e possa contare su un'esperienza emozionale della doccia di assoluta qualità.

VALORIZZIAMO LA RELAZIONE CON I NOSTRI CLIENTI
 GIOVANNI CALISTI, PRESIDENTE DI SCARABEO



• **Trend di vendita nel primo bimestre**

Data la forte stagnazione del mercato, il nostro fatturato è stato in linea con quello realizzato nello stesso periodo dello scorso anno.

• **Obiettivi di fatturato per il 2014**

Prevediamo che anche i prossimi quadrimestri difficilmente si discosteranno in termini di

andamento. Per raggiungere l'obiettivo, ovvero un aumento compreso tra il 3 e il 7% del fatturato rispetto al 2013, contiamo più sull'apporto dell'estero che dell'Italia.

• **Le attività in programma per il mercato**

Abbiamo inserito un nuovo elemento nel team commerciale che segue il mercato italiano e questo ci aiuterà a gestire meglio il follow up del Salone, valorizzando la stretta relazione con i nostri clienti e la nostra capacità di offrire loro prodotti che assicurano una marginalità interessante, anche grazie a un meccanismo che prevede dei premi al raggiungimento dei obiettivi dati.

Entro giugno dovremmo esser finalmente in grado, dopo i ritardi dovuti

al maltempo, di inaugurare la palazzina con il nostro nuovo showroom aziendale. Questo ci darà la possibilità di cominciare a pianificare una serie di attività per celebrare il nostro 40esimo anno di attività e rinnovare i rapporti con i nostri clienti cercando di fidelizzarli. Nell'ultimo anno abbiamo cominciato a creare dei corner brandizzati dedicati i nostri prodotti. Ne abbiamo già realizzati oltre un centinaio e contiamo di raddoppiarli entro fine 2014.

ATTENDIAMO INCREMENTI A DOPPIA CIFRA DEL GIRO D'AFFARI

VITTORIO RENZI, DIRETTORE GENERALE DI **SCAVOLINI**



• **Trend di vendita nel primo bimestre**

I primi mesi del 2014 sono in linea con il 2013 che ci ha visti in crescita. A fronte di una sostanziale stabilità sul fronte interno, assistiamo ancora a un maggior dinamismo delle esportazioni.

• **Obiettivi di fatturato per il 2014**

Il 2014 sarà ancora impegnativo, ma a fronte degli importanti investimenti sul fronte distributivo e dello sviluppo del prodotto, attendiamo incrementi a doppia cifra del fatturato. Certo molto dipenderà dal livello di fiducia dei consumatori.

• **Le attività in programma per il mercato**

Continueremo a perseguire una strategia distributiva che mira a portare l'arredobagno all'interno degli showroom **Scavolini**, in modo da integrare le proposte per la cucina e la zona giorno e offrire "una casa tutta Scavolini". Vogliamo aumentare la copertura sul territorio che entro fine anno dovrebbe portare alla presenza di **Scavolini Bathrooms** in 750 negozi.

