

PRESS

ASSOBAGNO ANALIZZA CON UNA RICERCA I TREND E LE STRATEGIE DI DISTRIBUZIONE NEL SETTORE ARREDOBAGNO NEL 2023

Il 59% dei clienti richiedono soluzioni personalizzate. Tra gli elementi prioritari, la qualità del prodotto (77%) e la proposta di valore complessiva (65%). La gran parte delle aziende opera con un numero di punti vendita compreso tra 1 e 5

Meno attenzione al design estetico e maggiore interesse al design funzionale. Importanza dei sistemi di logistica avanzata e garanzia dell'assistenza post-vendita come elemento fondamentale. Rapporto sartoriale, basato sulla comprensione di ciò che vuole il cliente per trovare la soluzione più adatta, anche nell'ambito di una ricerca molto vasta. Sono alcune delle evidenze emerse dalla ricerca *"Analisi delle strategie di distribuzione nel settore arredobagno"* promossa da Assobagno di FederlegnoArredo per approfondire lo stato della rete distributiva dell'arredobagno italiano, un settore tradizionalmente diversificato in cui più tipologie di prodotto convergono in un unico ambiente. L'analisi, da ieri a disposizione delle imprese associate, è stata condotta da Assobagno per aggiornare l'analoga indagine fatta nel 2017 ed è stata elaborata dalla società di consulenza direzionale *Oriens Consulting* insieme a *Il Bagno Oggi e Domani/DBInformation*, con lo scopo di intercettare i trend e i modelli di business del settore e fornire alle aziende una panoramica delle strategie adottate dalla rete distributiva.

Dai risultati emerge come l'affidabilità, la qualità, il marchio e il prodotto siano dei punti di forza che continuano a essere ricercati come prioritari. La maggior parte delle aziende che hanno partecipato all'indagine valuta importanti nella definizione del partner fattori chiave quali l'affidabilità e qualità del prodotto (77%), la flessibilità e adattabilità (46%), l'ampiezza dell'offerta e servizi aggiuntivi (30%) e la collaborazione strategica e di supporto a lungo termine (67%).

FederlegnoArredo

Ufficio stampa e comunicazione
Foro Buonaparte, 65 • 20121 Milano
Italy • Tel +39.02.80604.1
Fax +39.02.80604.392
press@federlegnoarredo.it
www.federlegnoarredo.it

Tra le caratteristiche principali della clientela nel canale arredobagno è emerso come il 59% dei clienti richiedano soluzioni personalizzate. Parallelamente la velocità di intervento, l'integrazione in filiera, la presenza coordinata in showroom, gli investimenti in formazione e la digitalizzazione per l'efficientamento risultano valori a cui viene rivolto sempre più interesse e considerati determinanti: tra i fattori principali che influenzano le decisioni dei clienti nella scelta dei prodotti d'arredobagno è emerso infatti come il 65% individui come fattore chiave la proposta di valore complessiva (tendenze, qualità, prezzo e servizio). Anche il numero di punti vendita rappresenta un dato rilevante: la gran parte delle aziende opera con un numero di punti vendita compreso tra 1 e 5.

“Il nostro impegno come Assobagno di FederlegnoArredo va nella direzione di offrire spunti di riflessione utili ai nostri associati per capire come orientare i propri sforzi e investimenti, soprattutto in questi anni di profondi mutamenti, così da identificare sfide e opportunità all'interno di un mercato sempre più competitivo” spiega il presidente di Assobagno, Elia Vismara, commentando i risultati della ricerca. “Produzione e distribuzione sono due realtà interconnesse: nello scenario attuale parliamo sempre di più di economia di esperienza, e da questo punto di vista l'unione del prodotto e del servizio dato dalla rete di distribuzione costituisce certamente un valore aggiunto per il consumatore finale. Un'altra tendenza che emerge fortemente - conclude Vismara - è l'importanza dell'organizzazione: significa che l'efficacia delle attività che portano alla soddisfazione del cliente sono prioritarie. Altri punti chiave sono la digitalizzazione e la sostenibilità, su cui lavoreremo nell'ottica di rendere coerente il percorso che il settore sta affrontando in questa direzione”.

Milano, 22 gennaio 2024