

Case Study

L'espansione strategica di Dimensione Serramenti nel Sud-Est Asiatico in solo 1 anno

Contesto e Primo Contatto (Maggio 2023)

La storia di questa espansione strategica ha avuto inizio a maggio 2023, quando Daniele Campione, imprenditore attento alle nuove opportunità di crescita, ha individuato il Sud-Est Asiatico come un mercato emergente e con un grande potenziale di sviluppo per i serramenti italiani. Campione, notando che nessun marchio italiano di serramenti aveva una presenza diretta nella regione, ha compreso che questa lacuna rappresentava una grande opportunità. Infatti, la distribuzione in Sud-Est Asiatico era gestita esclusivamente da distributori locali plurimandatari, il che limitava la possibilità di avere un brand italiano con un'impronta autentica e diretta in loco.

Analisi di Mercato (Giugno 2023)

Per trasformare questa intuizione in una strategia concreta, Giuseppe Covino e Rita Bonucchi hanno iniziato un'approfondita analisi di mercato. Lo studio ha esaminato lo stato dell'industria dei serramenti nella regione ASEAN, identificando le principali sfide e opportunità per l'ingresso sul mercato. Questo ha permesso di ottenere una comprensione dettagliata dei concorrenti locali, delle preferenze dei clienti e delle normative da rispettare. Il report di analisi ha fornito a Dimensione Serramenti una solida base su cui costruire un piano strategico.

Formazione del Team e Strategia (Settembre 2023)

A seguito delle conclusioni della ricerca, Deluxe Systems ha deciso di procedere con la costituzione di un team dedicato, composto da Germano Vitali, Giuseppe Covino e Rita Bonucchi. Il primo obiettivo era chiaro: identificare 4-5 aziende italiane di serramenti disposte a concedere diritti di rappresentanza esclusiva per l'intera regione ASEAN. L'approccio puntava a creare un portafoglio di marchi che riflettesse l'eccellenza italiana nel design e nella qualità dei serramenti. Qualora la fase di partnership avesse avuto esito positivo, si sarebbe passati alla costituzione di una società locale e alla creazione di un sito web per una presenza digitale efficace.

Partnership con i Brand (Ottobre 2023)

Grazie agli sforzi del team, a ottobre 2023 i marchi italiani leader Ponzio e Apexfine hanno aderito al progetto. Questa prima adesione ha rappresentato un passo significativo per l'iniziativa, offrendo ai brand italiani una nuova piattaforma di visibilità in un mercato in espansione e a Deluxe Systems la possibilità di rafforzare il proprio posizionamento in Sud-Est Asiatico.

Costituzione della Società e Nuove Partnership (Novembre 2023)

Nel mese di novembre, Deluxe Systems ha ufficialmente costituito la sua società a Singapore, rendendo concreta la sua presenza nella regione. Poco dopo, Flessya, un altro importante marchio italiano, ha aderito al progetto, aggiungendo ulteriore valore all'offerta di prodotti italiani per il mercato ASEAN.

Infrastruttura Digitale ed Espansione (Dicembre 2023 - Gennaio 2024)

A dicembre 2023, sono stati completati il sito web aziendale e la registrazione dei domini, garantendo una presenza digitale efficace e professionale.

All'inizio del 2024, anche il marchio Chirenti ha deciso di unirsi al progetto, completando così un portafoglio di partner altamente competitivo. Deluxe Systems ha inoltre confermato la sua partecipazione al FIND 2024, una delle principali fiere di design a Singapore, dove avrebbe avuto l'opportunità di esporre i prodotti dei propri brand partner.

Crescita del Team e Progressi Operativi (Febbraio - Marzo 2024)

Nel febbraio 2024, Elisabetta Pellegrini è entrata a far parte del team, portando con sé esperienza e competenza nel settore dei serramenti. È stata selezionata una consulenza legale e fiscale a Singapore per assicurare la conformità alle normative locali.

A marzo, Deluxe Systems ha iniziato il reclutamento del personale commerciale a Singapore e ha preparato una selezione di prodotti per l'esposizione al FIND, gettando le basi per un lancio di successo in fiera.

Esplorazione Regionale e Showroom (Aprile 2024)

Deluxe Systems ha ampliato il proprio raggio d'azione esplorando possibili collaborazioni in Indonesia e avviando studi di mercato per individuare la posizione ideale per uno showroom a Singapore.

La scelta dello showroom si è rivelata cruciale per offrire un'esperienza immersiva ai potenziali clienti e mostrare in modo tangibile la qualità dei prodotti italiani.

Iniziative di Marketing e Promozione (Maggio - Luglio 2024)

A maggio 2024, è stato approvato il progetto di Andrea Castrignano per lo stand del FIND, un elemento che avrebbe permesso di distinguersi visivamente e comunicare il valore del design italiano. Le attività promozionali sono state avviate tramite social media e Google Ads per generare interesse e attrarre visitatori in fiera.

A giugno, un container con i prodotti destinati all'esposizione è stato spedito, e a luglio sono stati completati i materiali di marketing e selezionato lo showroom.

Nuova Leadership Commerciale (Agosto 2024)

In agosto 2024, Fabio Lorenzini è entrato a far parte di Deluxe Systems come Sales Manager per la regione ASEAN, con sede a Singapore. Questa nomina ha ulteriormente consolidato la presenza locale del team, garantendo una gestione commerciale diretta e specializzata.

Successo al FIND Singapore (Settembre 2024)

A settembre 2024, Deluxe Systems ha partecipato al FIND Singapore, presentando i prodotti dei propri brand partner. L'evento è stato un enorme successo, generando interesse e conferme di qualità per i prodotti e per l'intero progetto. Questo ha fornito una spinta decisiva per l'espansione in ASEAN.

Prossimi Passi e Piani Futuri (Ottobre 2024 e oltre)

Dopo il successo al FIND, l'azienda ha selezionato un team di architetti per progettare lo showroom e ha avviato il follow-up con i contatti acquisiti durante l'evento. È stata finalizzata la selezione dei prodotti per lo showroom, e sono stati confermati altri eventi internazionali come Archidex 2025 e FIND 2025. La data limite per l'apertura dello showroom a Singapore è stato fissato per giugno 2025. Inoltre, sono stati avviati i primi contatti per esplorare canali di vendita nelle Filippine e in Indonesia.

Principali Traguardi e Risultati

- Collaborazione con marchi italiani di alto livello come Ponzio, Apexfine, Flessya e Chirenti.
- Formazione di un team dedicato con forte presenza a Singapore.
- Partecipazione di successo al FIND 2024, con nuove opportunità commerciali.
- Pianificazione del lancio di uno showroom a Singapore e espansione in altri mercati ASEAN.
- Partecipazione confermata a eventi come Archidex 2025 e FIND 2025.

Questo case study dimostra il nostro approccio metodico all'espansione in nuovi mercati, utilizzando partnership strategiche, una pianificazione accurata e una presenza locale per raggiungere una posizione di leadership nel Sud-Est Asiatico.

Se anche tu sei interessato a espandere la tua azienda in questa regione, contattaci per una consulenza gratuita.