

# È facile se sai come fare

Una giovane azienda costantemente aggiornata, che grazie alla passione e all'attenzione dedicata ogni giorno da titolari tecnici e collaboratori, è diventata una realtà fortemente apprezzata e conosciuta in tutta la Toscana

Omnia Serramenti nasce nel 2006 da un'idea di Bruno Ciampi che dopo oltre 30 anni di esperienza nel settore serramenti con ruoli tecnici e dirigenziali in alcune delle più importanti aziende del settore, decide di mettere a disposizione dei futuri clienti di Omnia tutte le sue esperienze. Nel maggio 2006 inaugura lo showroom Omnia Serramenti, in Via Tosco Romagnola a Cascina, in provincia di Pisa. Una piccola esposizione di finestre, persiane, porte blindate, porte interne e zanzariere, situata lungo una strada molto trafficata che ha reso possibile l'immediata conoscenza dell'attività nella zona. Dal gennaio 2008, Omnia vede l'ingresso in azienda del figlio di Bruno, Francesco Ciampi, che si occupa da subito della promozione commerciale dello showroom e della selezione di nuovi prodotti. Francesco approda nell'azienda di famiglia dopo una lunga esperienza nel settore di comunicazione e marketing. Nel 2011 l'azienda è ormai una realtà giovane ma allo stesso tempo consolidata: la continua formazione tecnica e normativa dei titolari e dei collaboratori, la ricerca di nuovi prodotti e soluzioni da proporre al pubblico e la crescita commerciale hanno reso necessario il progetto di una struttura più grande e organizzata dove trasformare in realtà tutte le idee di Bruno e Francesco. A gennaio 2013 la sede si trasferisce nel nuovo showroom di Cascina che tutt'oggi è uno dei più grandi della Toscana. Situato



nelle vicinanze dell'uscita "Cascina" della Strada di grande comunicazione FIRENZE-PISA-LIVORNO e grazie alle 7 vetrine e alle grandi insegne, ogni giorno è visto da migliaia di auto che percorrono questa arteria stradale molto trafficata. Lo spazio dispone di un par-

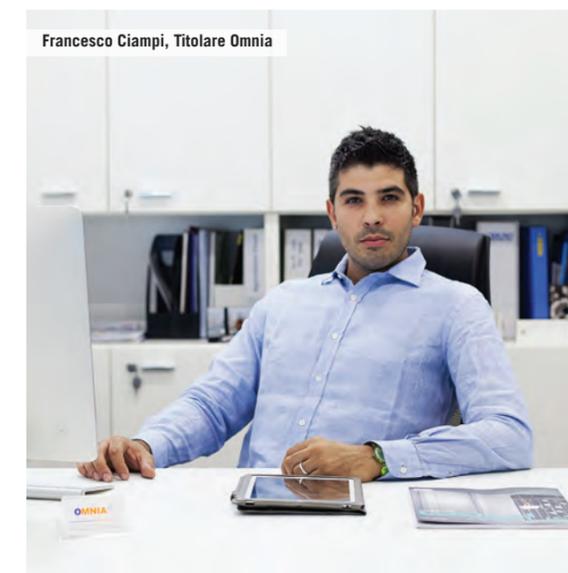
cheggio privato con oltre 30 posti auto e insieme agli uffici e al magazzino si sviluppa su una superficie interna totale di 600 m<sup>2</sup>. All'interno dell'area espositiva si possono trovare infissi in PVC, legno e alluminio, porte interne, porte blindate e grate di sicurezza.



SHOWROOM 58 PRIMO PIANO

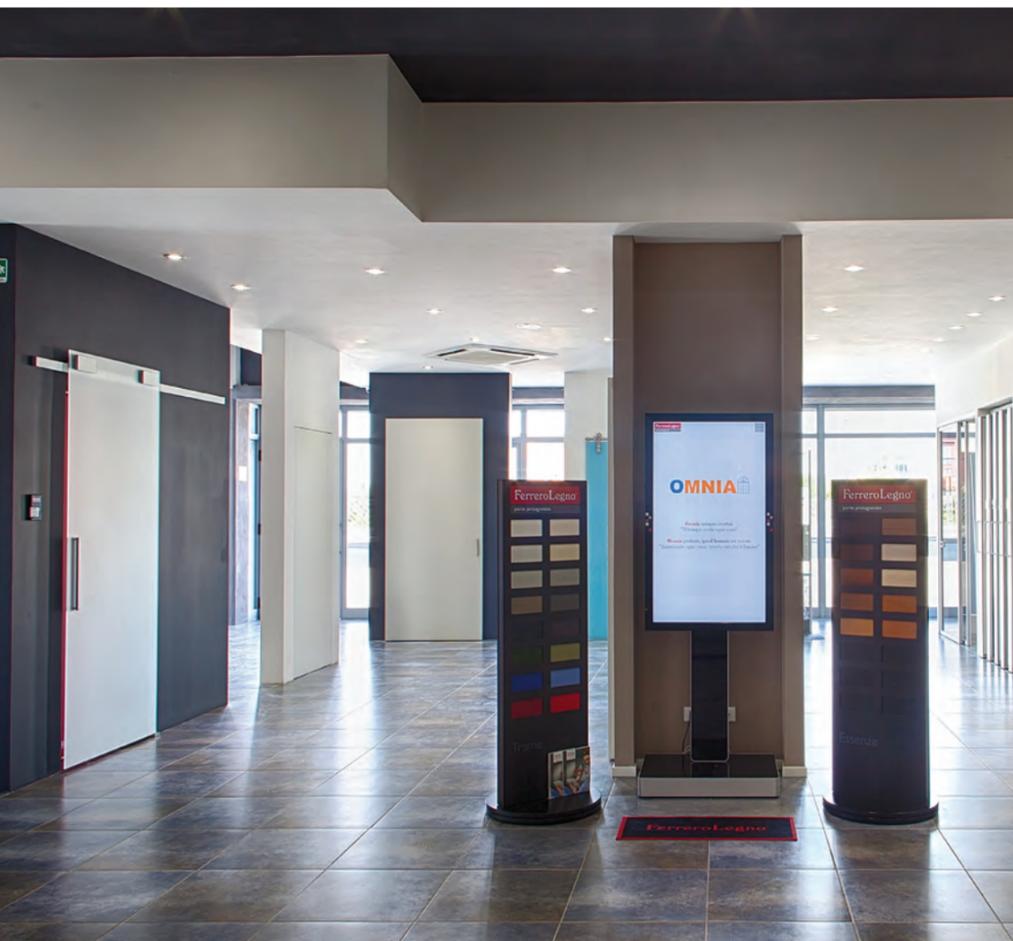


Bruno Ciampi, Titolare Omnia



Francesco Ciampi, Titolare Omnia

SHOWROOM 59 PRIMO PIANO



Lo showroom è stato progettato con lo scopo di creare un ambiente polifunzionale

za, sistemi oscuranti, scale, verande, tende da sole e parquet. Nello showroom ogni giorno gli addetti commerciali e i tecnici accolgono una clientela prevalentemente composta da privati e da studi di progettazione e professionisti. Omnia è un'azienda formata da persone esperte che trasmettono la passione e l'attenzione che ogni giorno dedicano al loro lavoro, selezionando nel tempo i migliori prodotti in commercio delle più importanti e prestigiose aziende italiane: BG Legno, Finstral, Tortero & Re, Velux, Scigno, Lualdi, Henry Glass, Ferrero Legno, Tender, Gibus, Gazzotti sono solamente alcuni dei partner scelti. Il personale è in grado di affiancare il cliente e il professionista in tutte le fasi della progettazione, offrendo consulenza tecnico-commerciale e assistenza tecnica sul cantiere per ogni prodotto commercializzato dall'azienda. La posa è certificata "Posa Clima" ed è sempre eseguita da posatori interni specializzati e continuamente aggiornati sulle più evolute tecniche. L'azienda offre inoltre un rapido servizio di assistenza con interventi entro 24 ore e programmi di post-vendita e manutenzione programmata per rimanere sempre in contatto con i clienti anche dopo l'acquisto dei prodotti. Lo showroom è stato progettato con lo scopo di creare un ambiente polifunzionale che durante l'anno muta i propri spazi, si modifica e si aggiorna, accogliendo eventi e workshop dedicati ai clienti e ai professionisti, dove vengono presentate tutte le novità relative ai prodotti delle aziende partner e ai servizi di Omnia. I professionisti che collaborano con l'azienda possono contare su servizi esclusivi per i propri clienti e sull'assistenza tecnica del personale in tutte le fasi dal momento della progettazione a quello della posa in opera. La posizione dell'azienda, le grandi vetrine che rendono subito l'idea della moltitudine di prodotti esposti e l'importanza dei marchi trattati sono sicuramente alcune delle motivazioni che favoriscono la visita dello showroom per chi passa nelle vicinanze, tuttavia la direzione intraprende azioni strategiche e di marketing mirate a promuovere il brand Omnia.

SHOWROOM 60 PRIMO PIANO



Il passaparola è uno dei canali pubblicitari principali per cui i clienti scelgono la stessa azienda e la soddisfazione delle esigenze, delle richieste e il postvendita sono molto importanti. Il Sito web, il blog ([www.omniaserramenti.com/blog](http://www.omniaserramenti.com/blog)) e tutti i social network sono aggiornati costantemente e sono utilizzati per comunicare contenuti diversi in base al target di riferimento, mettere a disposizione informazioni per supportare la scelta del prodotto da parte dei clienti e illustrare tutte le novità e le iniziative di Omnia. Il cliente che entra nello showroom viene subito accolto da un addetto commerciale che dopo una prima intervista, illustra i vari prodotti e servizi e inizia a costruire una soluzione personalizzata in grado di soddisfarlo completamente. Il cliente privato è un cliente molto esigente, che sceglie questa azienda per la competenza tecnica e professionale, apprezza l'attenzione al dettaglio e permette di guidarlo dalla scelta del prodotto fino alla realizzazione finale. I partner commerciali di Omnia sono stati selezionati oltre alla validità e qualità dei prodotti realizzati anche in base all'affidabilità

e alla puntualità dell'azienda e alle iniziative che possono favorire il rapporto con i clienti come ad esempio corsi di formazione per il personale, strumenti commerciali e di marketing, materiale espositivo per lo showroom. La quantità sempre maggiore d'informazioni relative ai prodotti reperibili in rete, il commercio online, l'importazione di prodotti di scarsa qualità dall'estero e la costante incertezza relativa al protrarsi o meno di incentivi e bonus fiscali porteranno ad una selezione naturale dei produttori e degli showroom del settore serramenti nei prossimi anni.

I clienti di domani saranno sempre più sensibili al risparmio energetico e sarà determinante la qualità dei prodotti e dei servizi offerti in modo da consolidare il proprio target di riferimento e migliorare la soddisfazione del cliente finale. «Il settore serramenti è un settore che ha fatto grandi passi negli ultimi 30 anni. Nuovi materiali, normative e l'evoluzione tecnica dei prodotti e dei sistemi di posa rendono necessaria una figura diversa che si rapporti con il cliente e sia in grado di consigliarlo e trovare la soluzione più adeguata alle sue esigenze» conclude Bruno Ciampi.

## IDENTIKIT

Omnia Serramenti  
Via Nazario Sauro 131, 56021 Cascina (PI) - 050/741601  
info@omniaserramenti.com - www.omniaserramenti.com

Metri quadri: 550 m<sup>2</sup> + 1200 m<sup>2</sup> (esterni)  
Numero vetrine: 7 - Numero addetti: 8  
Volume d'affari annuo: Oltre 1.000.000 €



SHOWROOM 61 PRIMO PIANO