

iPad 3G 9:41 AM

Un evento B2B per il fai da te



Bricoday 2013 Expo&Forum non smentisce le aspettative. Grande il successo di questa nuova edizione, la sesta, che si è presentata con un nuovo layout e una superficie espositiva notevolmente più ampia (oltre 4000 mq).

La sezione "Expo" di Bricoday 2013 ha visto la partecipazione di oltre 120 aziende (+30% rispetto all'edizione 2012) in rappresentanza di tutti i settori del DIY.

Grandi marchi e piccoli fornitori hanno presentato fianco a fianco le proprie soluzioni e prodotti per i centri bricolage. La sezione "Forum" ha offerto un programma convegnistico come sempre, ricco, articolato e di altissimo livello.

Tra i 13 relatori che si sono alternati sul palco troviamo esponenti di spicco del mondo distributivo del DIY (Sergio Girolodi, CEO del Gruppo OBI; Thomas Bouret, amministratore delegato di Leroy Merlin Italia; Mario Aspesi, consigliere delegato Marketing Trend - Bricolo) del mondo accademico (Luca Pellegrini, prof. Ordinario di Marketing presso l'Università IULM di Milano e presidente di TradeLab; Gianpiero Lugli, prof. Ordinario di Marketing distributivo presso l'Università di Parma) e della produzione.

Anche l'affluenza di operatori del settore è andata oltre le più rosee aspettative con oltre 2.000 presenze (+40% rispetto al 2012); in netta crescita la partecipazione della distribuzione, circa 400 operatori, oltre alla presenza di alcune insegne con propri stand.

EVOLVERE E CAMBIARE PER INTERCETTARE LA DOMANDA.
COSA SUCCEDDE NEL DIY?

Questo il tema del convegno che si è svolto durante l'evento di Milano, e questi gli argomenti approfonditi dagli ospiti.

- "Change of paradigm in modern retailing". Sergio Girolodi, CEO Gruppo OBI
- "Assetti di filiera e ruolo della distribuzione nel bricolage". Luca Pellegrini, prof. Ordinario di Marketing presso l'Università IULM di Milano e presidente di TradeLab
- "Strumenti e strategie per incontrare le esigenze del DIY: il caso FITT". Monica Rigoni, direttore marketing Fitt
- "Il negozio fisico non è morto!". Thomas Bouret, amministratore delegato Leroy Merlin Italia
- "Come far evolvere il rapporto di canale in una prospettiva win win". Gianpiero Lugli, Università di Parma
- "Innovazione: motore dello sviluppo". Davide Doda, Regional Sales Director South Europe Power Tool Robert Bosch
- "Brico IO: condannati a crescere". Mario Aspesi, consigliere delegato Marketing Trend - Brico IO
- "Il DIY ed i suoi clienti: un futuro in costruzione". Fabrizio Fornezza, Business Unit Director GFK - Eurisko