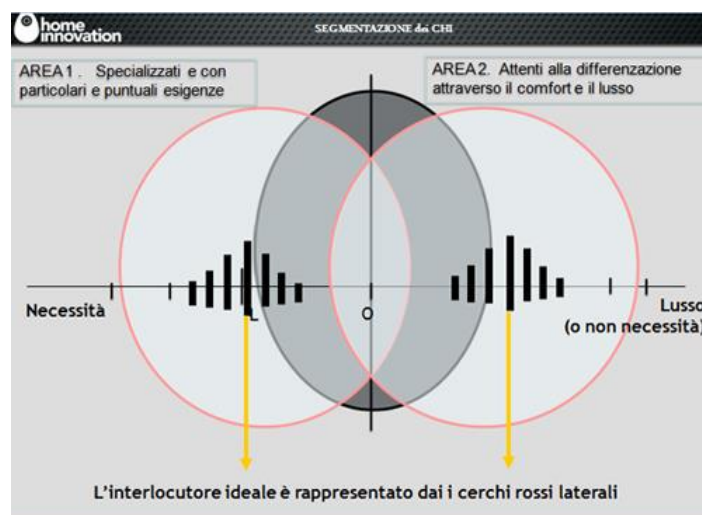




L'unione fa la forza, sinergie domotiche per un preventivo vincente

Integrazione domotica significa unire tante tecnologie differenti, e spesso fornite da produttori differenti, ma il vero problema per i professionisti è capire cosa serve davvero al cliente. La prima difficoltà del progettista o dell'installatore, che precede ogni problematica "tecnica", è: che esigenze posso e devo soddisfare nel cliente finale?

Overo, a chi rivolgo la massima attenzione commerciale, e in che modo? Le logiche sono diverse: c'è chi ha bisogno di domotica, nella sfera della necessità (grandi abitazioni, impianti complessi), dove riscontriamo l'effettiva esigenza di integrare per armonizzare e semplificare la vita all'utente finale, e c'è invece chi vuole l'impianto di home automation solo per differenziarsi, e qui entriamo nella sfera del comfort e del "va di moda".



La domotica: lusso o necessità?

Necessità: residenza privata con molteplici impianti, residence multi proprietà, case di cura, hotel, aziende con servizi e uffici, presentazioni retail, fiere con stand interattivi, installazioni artistiche.

Lusso: costruttore che vuole fare leva commerciale per vendere un immobile, persone interessate alle tecnologie, domotica come status symbol, appassionati di audio/video.

All'interno di queste categorie ci sono poi varie esigenze, tecniche o meno, dal semplice risparmio energetico, alla rappresentanza, quindi al lato estetico. Dall'autonomia energetica, alla sicurezza; dall'home comfort & design all'integrazione domotica avanzata nelle aziende e nei magazzini.

Casi "tipici" potrebbero essere le applicazioni del sistema Hi System nella splendida villa privata sul lago di Garda, o il nuovo concept di una proposta immobiliare altamente "smart" e integrata, che raggiunge i servizi di un hotel, che vediamo nelle immagini sottostanti.

HC Home Comfort & Design

" Comfort Assoluto "

Un'importante ristrutturazione di una bella villa sul Garda ha offerto l'occasione per l'installazione di un completo sistema domotico con gestione audio/video realizzato su piattaforma d'integrazione Hi System



PROGETTO E INSTALLAZIONE
Hi System
Hi System

Comfort assoluto

Un'importante ristrutturazione di una bella villa sul Garda ha offerto l'occasione per l'installazione di un completo sistema domotico con gestione audio/video realizzato su piattaforma d'integrazione Hi System

PROGETTO E INSTALLAZIONE
Hi System
Hi System

PROGETTO E INSTALLAZIONE
Hi System
Hi System

HC Home Comfort & Design - 2015

"Benvenuti in Paradiso"

"Una proposta immobiliare per pochi, dedicata a una clientela molto esclusiva: si tratta di HPA Lake, Luxury Life. Molto più che un residence, si sviluppa come un concept all'avanguardia per la residenza privata. A gestire l'automazione, interamente firmata Hi System



Benvenuti in paradiso

Una splendida villa privata per pochi, dedicata a una clientela molto esclusiva: si tratta di HPA Lake, Luxury Life. Molto più che un residence, si sviluppa come un concept all'avanguardia per la residenza privata. A gestire l'automazione, interamente firmata Hi System



PROGETTO E INSTALLAZIONE
Hi System
Hi System

La Fase 1: convincili fin da subito!

Spesso i professionisti dimenticano l'importanza della fase preliminare al progetto, ovvero l'analisi e la redazione di:

- requisiti funzionali ed economici
- requisiti dell'utente e degli stakeholder
- costi ed eventuali soluzioni alternative
- rework del committente e identificazione di un target price sostenibile
- relazione tecnica ed economica descrittiva, con mix di prodotti da integrare

In questi passaggi non semplici, soprattutto per chi è nuovo nell'ambiente domotica, è utile affidarsi ai tecnici commerciali delle aziende del settore e ai tool online per creare i preventivi. L'imperativo resta quello di partire dalle esigenze e dal budget per andare al progetto, mai viceversa.

Vincere le obiezioni e le resistenze dell'utente

Tra le principali obiezioni del cliente, ovviamente il prezzo. Un ostacolo che si potrebbe aggirare collegando il costo alla risoluzione di una particolare esigenza, indicando con precisione cosa fa la domotica e cosa ci consente di risparmiare negli anni. Un secondo problema, collegato al primo, è il non sentire l'esigenza di un impianto integrato e intelligente: il cliente medio arriva all'acquisto della casa quando è già tutto fatto, e quando anche 5mila euro in più possono fare la differenza. Se la domotica entra nella fase preliminare della costruzione, le cose cambiano.

Altro limite alla diffusione della domotica: fino a oggi l'impianto domotico è stata proposto in modo poco meditato, un poco spannometrico, e di conseguenza più costoso. Se davvero facciamo l'analisi preliminare sopra citata, si può vendere meglio, offrire soluzioni di qualità e spingere poi il cliente a integrare nel tempo gli impianti, anche in base agli incentivi statali. Fermarsi al catalogo "onnipotente" di un solo grande marchio può rappresentare un freno alla diffusione di impianti a regola d'arte. Ci vuole solo tempo per un vero studio di un preventivo, e per questo serve un cambio di mentalità nel professionista.

Un prezioso consiglio, per vincere la diffidenza del cliente, potrebbe essere utile pensare di installare il controllo touch senza eliminare fisicamente gli interruttori, lasciando i sottosistemi sempre indipendenti tra loro, dando l'impressione al cliente di possedere due livelli di impianto, uno integrato e l'altro ancora separato. E' utile pensare di poter tornare al tradizionale qualora ci fossero problemi di funzionamento.

Nel frattempo, non resta che formarsi ed essere preparati, per promuovere la qualità di certe soluzioni e coinvolgere il cliente stesso nella realizzazione del suo impianto.

Le immagini nelle slide e in apertura sono tratte da case history relative all'integrazione domotica firmata Home Innovation e inserite in due articoli apparsi sulla rivista Home Comfort & Design.

Credit immagini: ©Luxury Media Solution