



INCONTRO RETE COMMERCIALE 2026

Ritrovarsi, capire il mercato

Costruire insieme il prossimo percorso

Confrontarci e lavorare insieme con maggiore chiarezza, strumenti concreti e una visione condivisa.

CAPITOLO 1 LA SQUADRA

La Nostra Squadra Cresce



Nuove agenzie

Inserite nel 2025



Nuovi ingressi

Organizzazione
interna



**Riorganizzazio
ne**

Più supporto alla
rete



L'obiettivo: essere più presenti, più strutturati, più vicini al mercato.

2025

Un Anno che Ci Ha Messo alla Prova

Riduzione incentivi. Mercato in contrazione. Pressione competitiva crescente.

❏ È nei momenti difficili che si vede la solidità di un'organizzazione.



CAPITOLO 2 I NUMERI

Andamento Fatturato Complessivo (2019–2025)

25.8m

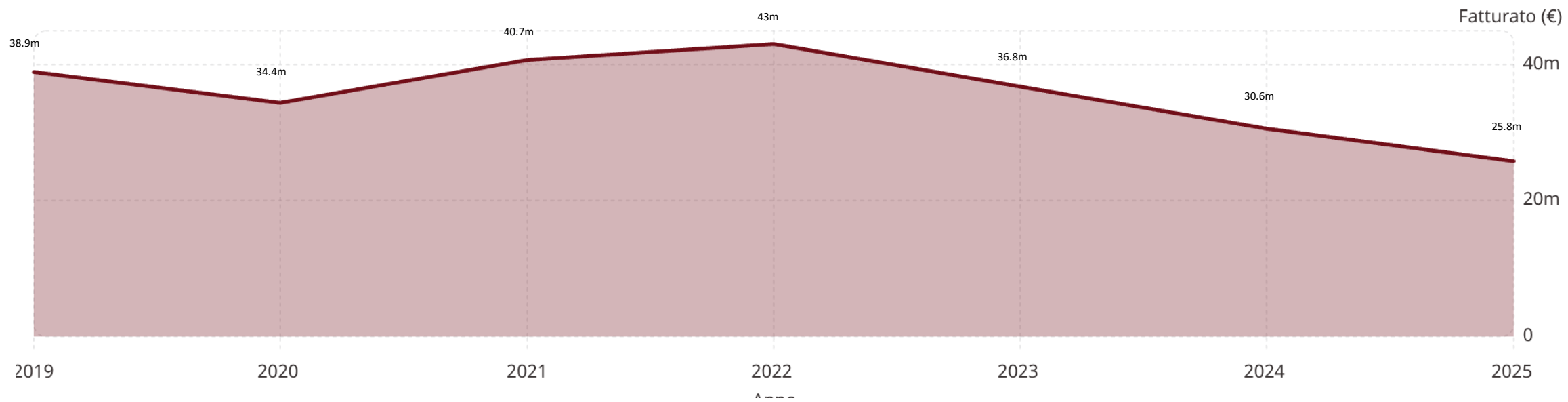
2025



33.73%

from 2019

Fatturato (€)



- 13M€ dal 2019

Andamento Fatturato Italia (2019–2025)

18.2m

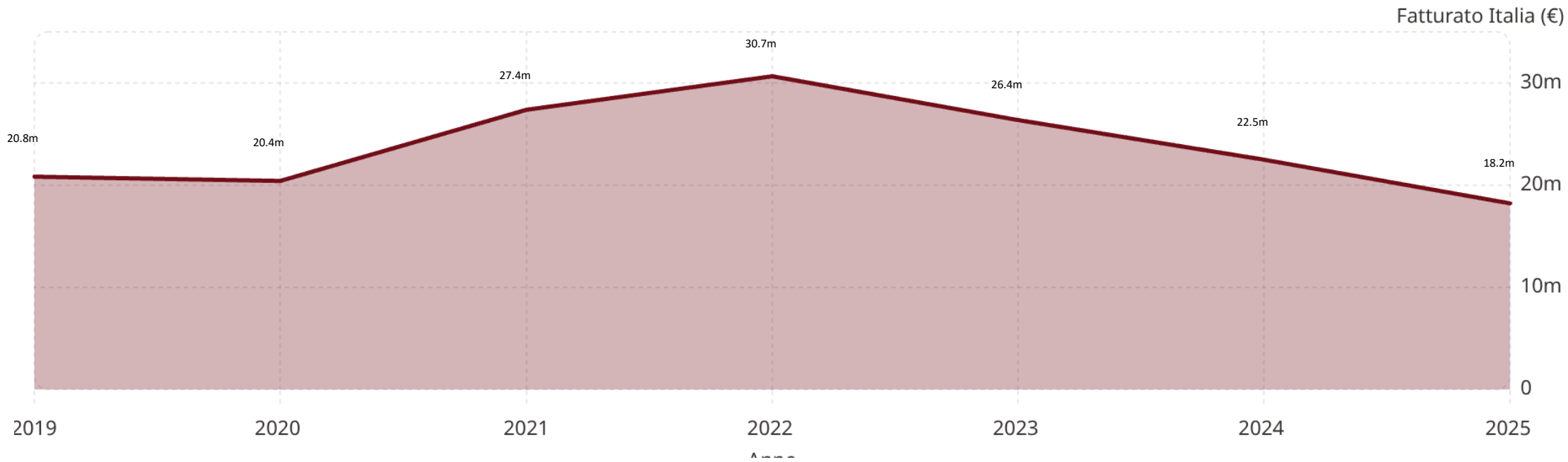
2025



12.55%

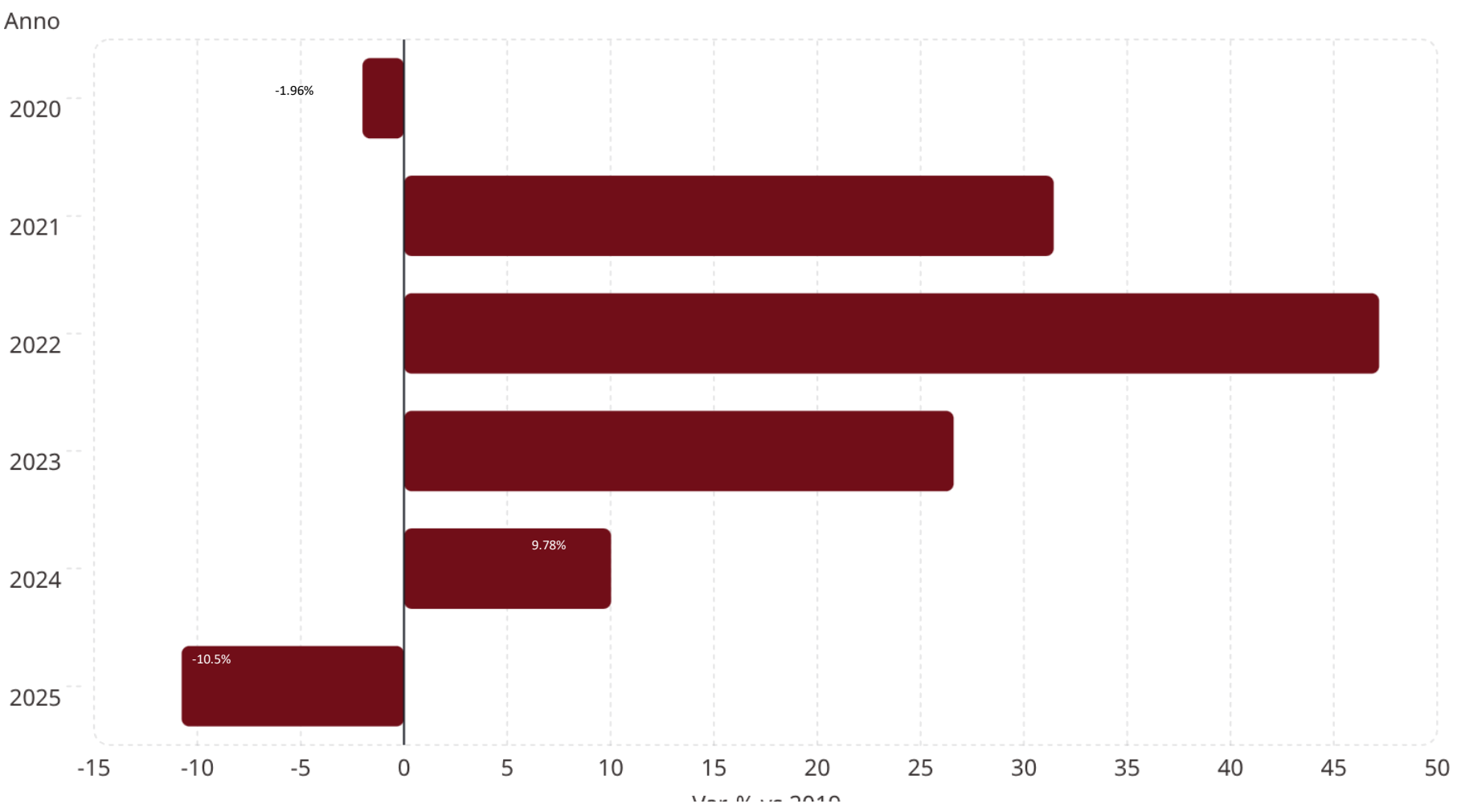
from 2019

Fatturato Italia (€)



- 2.6M di € rispetto al 2019

Variazione % Fatturato Italia 2025 vs 2019



- 10.8% dal 2019

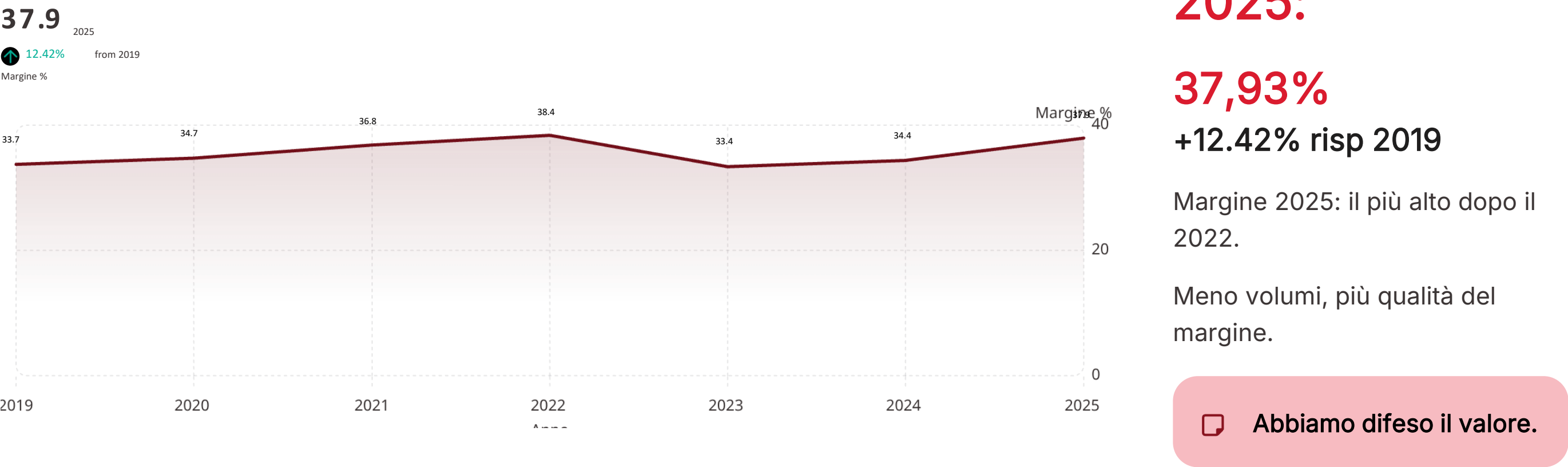
Scostamento BSG 2025 Vs 2024

-19,03%

Contrazione

Significativa, ma non siamo gli unici.

Margine di Contribuzione Italia



2025:

37,93%

+12.42% risp 2019

Margine 2025: il più alto dopo il 2022.

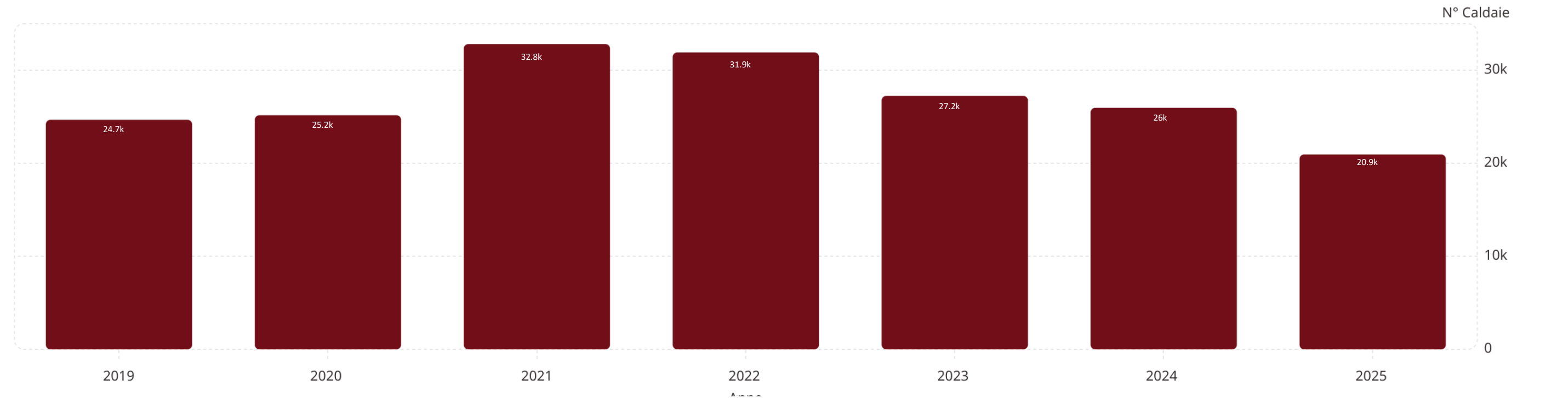
Meno volumi, più qualità del margine.

📌

Abbiamo difeso il valore.

Caldaie BSG Vendute in Italia (totale)

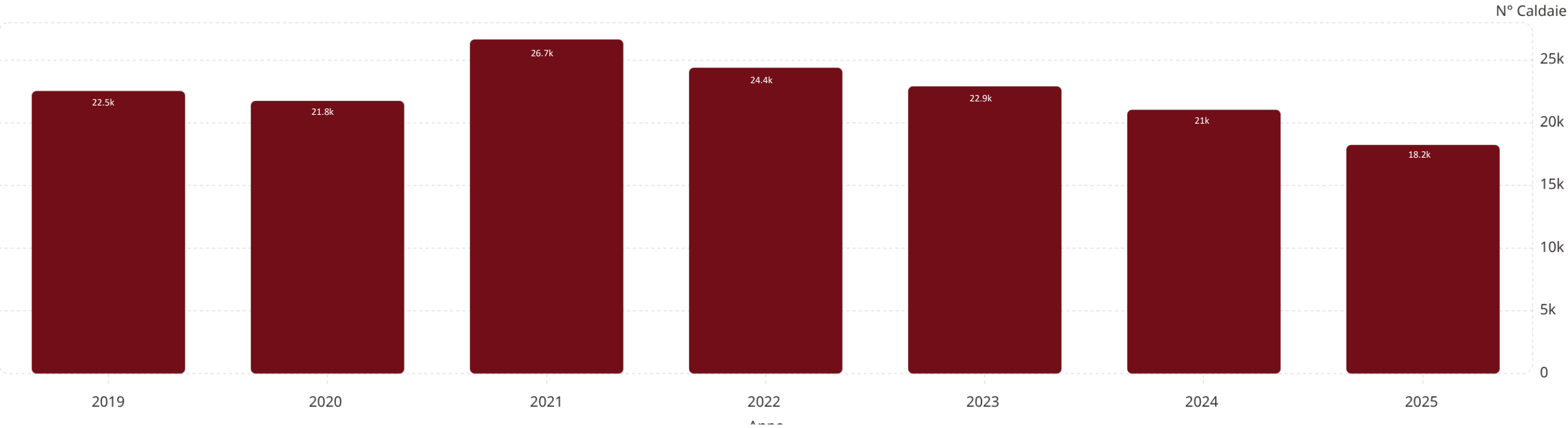
20.9k 2025
↓ 19.3% from 2024
N° Caldaie



- 3800 rispetto al 2019

Caldaie BSG Vendute in Italia con agenzie (No OEM)

18.2k 2025
↓ **13.33%** from 2024
N° Caldaie



- **4300** rispetto al 2019



Scostamento 2025 vs 2024 Solo Agenzie

-13,33%

Rete agenziale

📌 👉 La rete agenziale tiene meglio del totale (-19,30%).

CAPITOLO 3 IL MERCATO

Il Mercato Italia – N° Caldaie 2025

769k

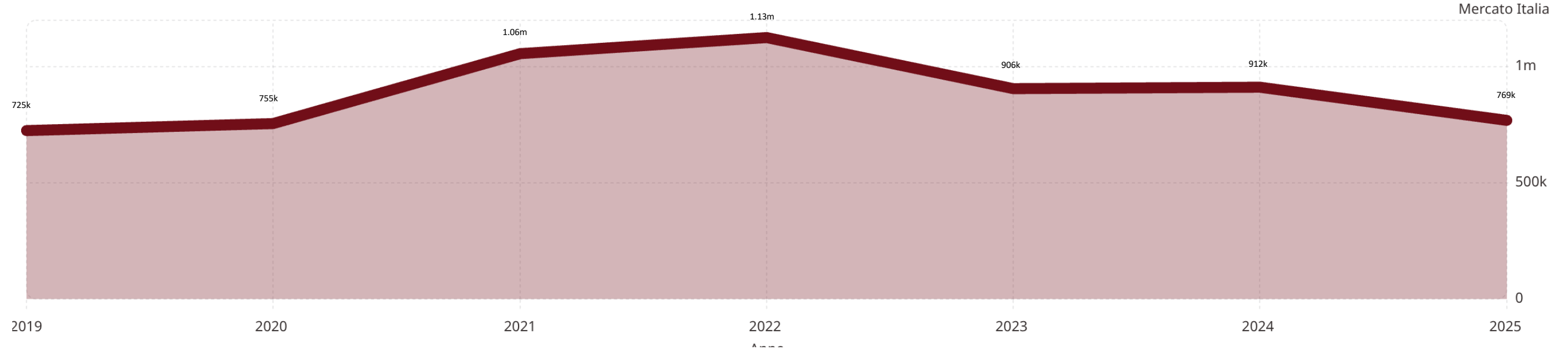
2025



6.07%

from 2019

Mercato Italia



+ 44k rispetto al 2019



Mercato italia 2025 vs 2019

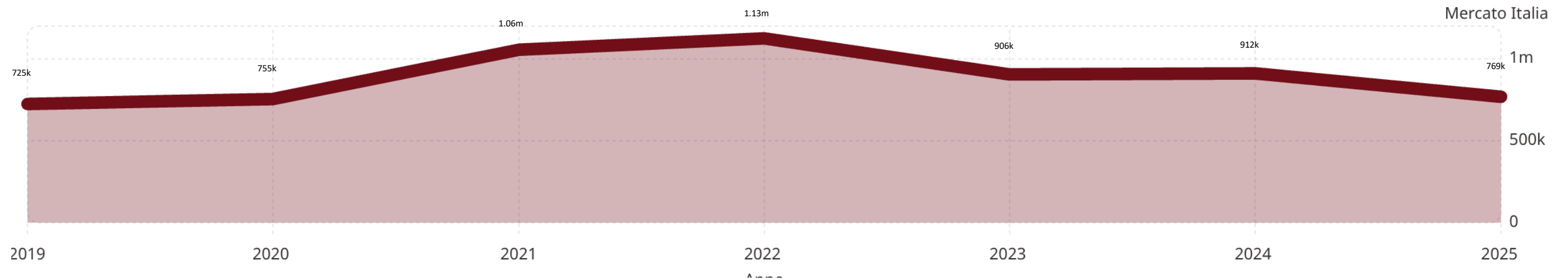
+6,07%

CAPITOLO 3 IL MERCATO

Il Mercato Italia – N° Caldaie 2025

769k₂₀₂₅

↓ 15.66% from 2024
Mercato Italia



- 143K rispetto al 2025



Mercato 2025 vs 2024

-15,66%

Mercato 2025 vs 2019

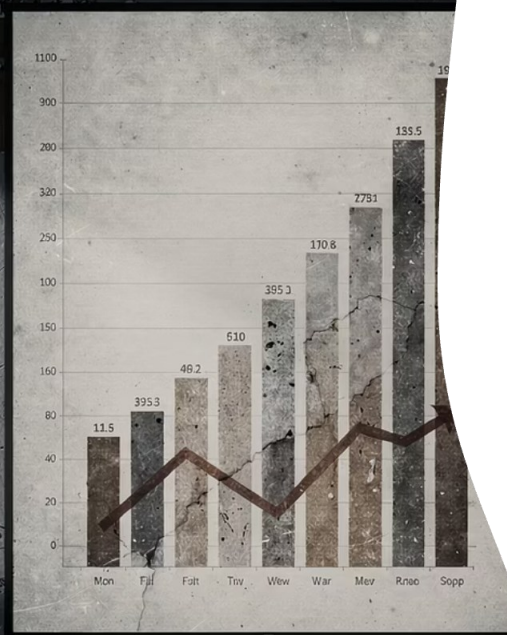
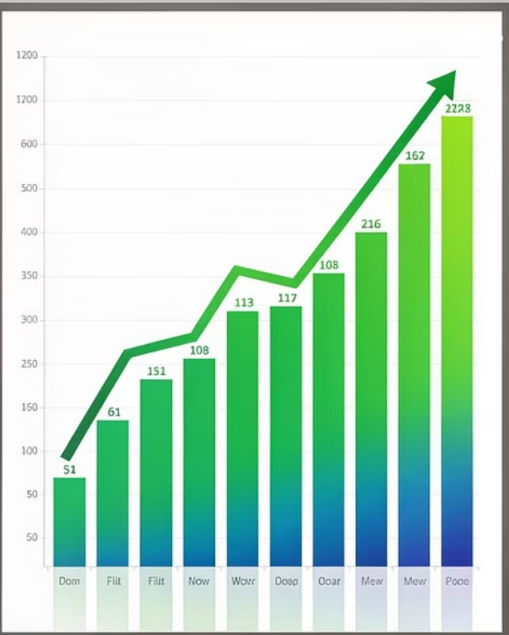
+6,07% Mercato

Sopra il 2019

-10,76% BSG

Sotto il 2019

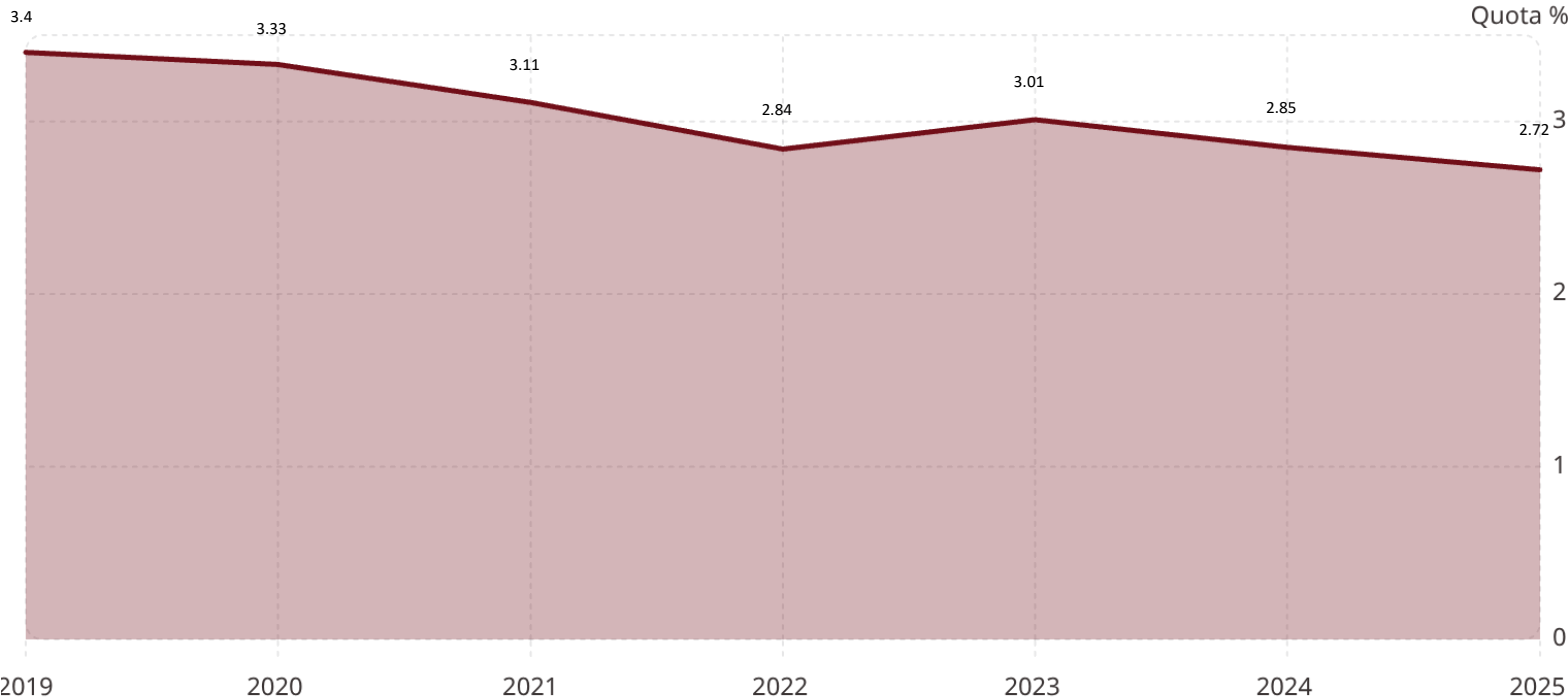
👉 Il mercato è sopra il 2019. Noi siamo sotto.



Quote di Mercato BSG Italia

2.72% 2025

↓ 20% from 2019
Quota %



Da 3,40% a 2,72%

Dobbiamo recuperare quota.

-20%
di quote di
mercato rispetto
al 2019



CAPITOLO 4 **IL CAMBIAMENTO**

Il Mercato Sta Cambiando

Anche Noi Dobbiamo Farlo

Impianti più complessi

Decisioni condivise

Nuove figure coinvolte

L'era degli uomini soli è finita.

1

Più Competenza

2

Più Presenza

3

Più Collaborazione

Il futuro non aspetta.
Lo costruiamo insieme.



CAPITOLO 5 PREZZO VS VALORE

Il Prezzo È Davvero il Problema?

O stiamo parlando troppo di prezzo e poco di **valore**?

Cosa Succede ai Competitor

**Prezzo iniziale
basso**

Strategia aggressiva di
ingresso

**Svalutazione
online**

Erosione del valore
percepito

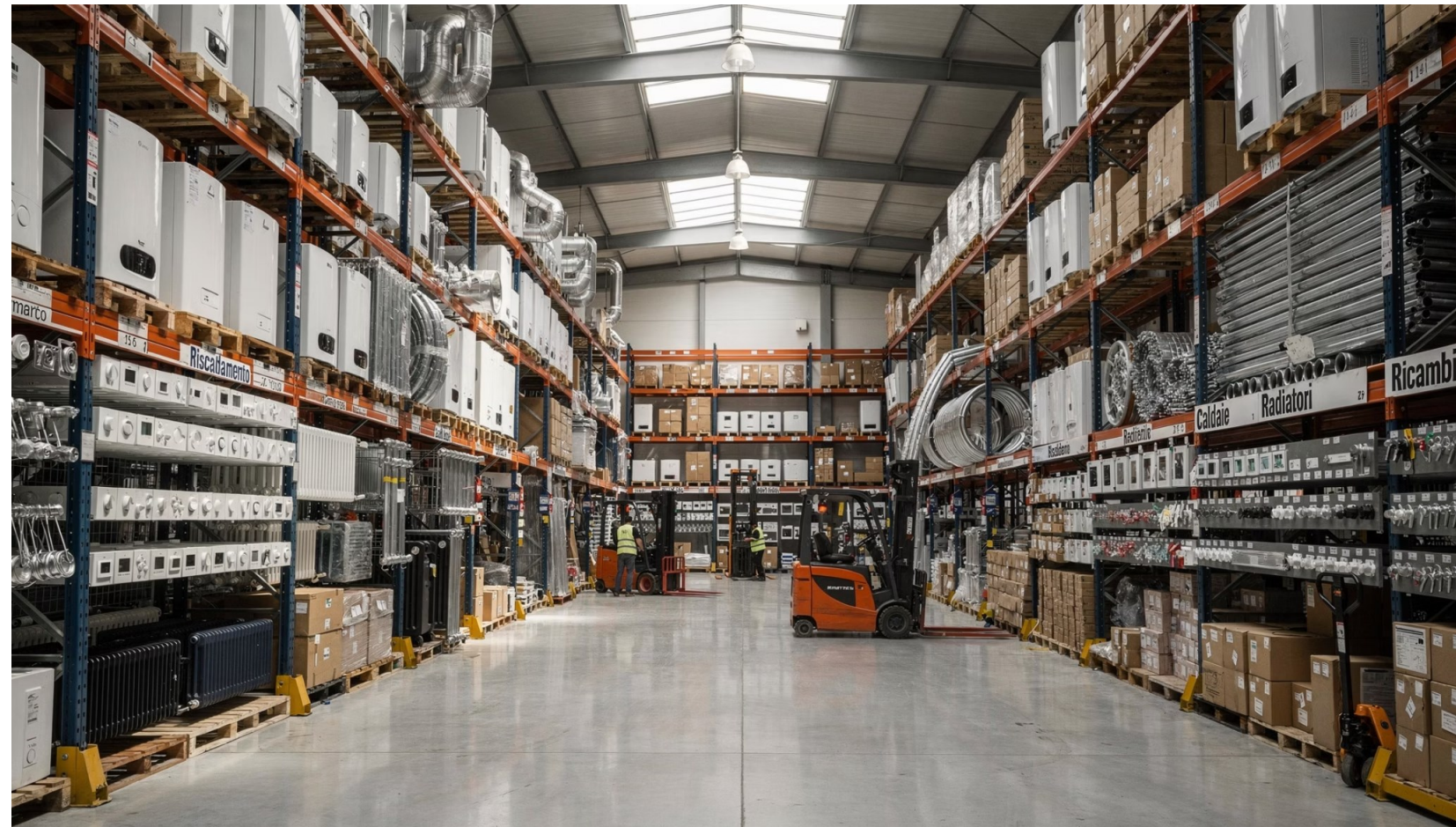
Pressione GDO

Grande distribuzione
organizzata

Margini compressi

Lungo tutta la filiera

Prezzo di Acquisto (Grossista)



Competitor
380–400 €

Biasi / Savio
Prezzo più
alto

Prezzo Online Reale (Percepito)

Competitor
502–510 €

Biasi / Savio
760–830 €

Cosa Vede il Cliente su Google



1

Competitor

510–520 € → percepito economico

2

Biasi / Savio

760–830 € → percepito di valore

Il cliente vede Google prima dell'installatore.

Il Modello Biasi e Savio

Prezzi più stabili online. Tutela del margine lungo la filiera.



**Rivenditore
protetto**



**Installatore
tutelato**



**Prezzo
coerente**

Per il cliente
finale



CAPITOLO 6 VISIONE

Partnership Vera



Supporto



Presenza



Formazione

Se ci limitiamo a prendere ordini, il mercato ci giudicherà solo sul prezzo.

Conclusione

Non rincorriamo il prezzo più basso. Costruiamo **valore** e **sostenibilità**.

**Il prezzo è una conseguenza.
Il valore è una strategia.**

