

EDILIZIA > L'AZIENDA DI ALBERTO DE AMICIS SI DISTINGUE PER LA SPECIALIZZAZIONE NEL SETTORE DEGLI INFISSI, COME PARTNER STRATEGICO DI COSTRUTTORI E PROGETTISTI

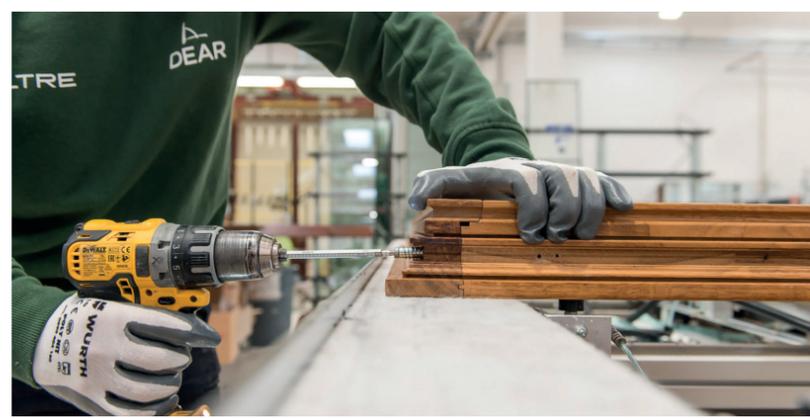
Dear: lo stile innovativo nei serramenti

Un modo di abitare più esclusivo, più efficiente e confortevole. Quando parliamo di edilizia, le finestre sono un elemento fondamentale dell'involucro edilizio. Con una visione orientata proprio su questo aspetto fondamentale, Dear Srl si pone come un punto di riferimento nel mondo dei serramenti, a Roma e provincia in particolare, ma con diversi cantieri fatti in tutto il Centro Italia. La sua missione? Migliorare la qualità di vita delle persone attraverso serramenti dallo stile unico, che coniugano tecnologia avanzata a un design di altissimo livello. Da quasi trent'anni, Dear si distingue per la sua eccellenza nella progettazione e produzione di serramenti, rigorosamente made in Italy, realizzati nello stabilimento produttivo di Guidonia Monte-

celio, alle porte di Roma, che si estende su un'area di 10mila mq. Alberto De Amicis, CEO e fondatore, sottolinea l'importanza della collaborazione con gli attori chiave dell'edilizia: «Collaboriamo con qualificate imprese di costruzione, architetti e studi di progettazione per la realizzazione dei loro progetti edilizi per nuova costruzione, ristrutturazione e per le riqualificazioni energetiche di strutture immobiliari residenziali». Dear non si considera un semplice fornitore quanto piuttosto «un vero e proprio partner, strategico nel valorizzare le iniziative immobiliari delle nostre imprese. Il cliente è sempre al centro dell'attenzione, perché la nostra mission è supportarlo nella realizzazione delle sue opere edilizie creando un valore aggiunto lungo la filiera costruttiva. Siamo felici



IL CEO DI DEAR, ALBERTO DE AMICIS



di essere diventati da tempo un punto di riferimento per i nostri partner».

INNOVAZIONE E PERSONALIZZAZIONE

La differenza di Dear, la firma che la distingue dai competitor, risiede nel suo approccio alla progettazione e produzione dei serramenti. Il suo elevato know-how tecnico e produttivo, maturato nel tempo, portano l'azienda ad avere «serramenti che si contraddistinguono per uno stile innovativo, frutto di precise scelte progettuali come la giunzione meccanica dei profili, la verniciatura integrale all'acqua e avanzati macchinari che ci consentono di rispettare un design moderno, minimale e che può accontentare qualsiasi esigenza - racconta il CEO De Amicis - Il nostro focus è la specializzazione in cantieristica e fornire soluzioni e servizi personalizzati». Si

Il CEO De Amicis:
«Il cliente è sempre al centro della nostra attenzione»

parte da una consulenza mirata, in relazione agli obiettivi del singolo progetto edilizio e si conclude con un'assistenza post-vendita. Un ciclo virtuoso che non lascia nulla al caso.

DUE BRAND, QUALITÀ UNICA

Dear si rivolge alle imprese edili attraverso due brand distinti: "Finestre Oltre" per la divisione legno, legno-alluminio e legno-vetro e "Finestre Ecotech" per la divisione PVC, sviluppata a seguito dell'evoluzione dei mercati. Questa diversificazione permette di soddisfare le esigenze specifiche di ogni cliente, garantendo soluzioni con prestazioni elevate e un design unico. Ma il valore aggiunto di Dear è anche l'efficienza, perché la sua visione comprende la sostenibilità ambientale: in tempi di case green e corsa all'efficientamento, infatti, i serramenti sono fondamentali per rendere gli edifici più efficienti dal punto di vista energetico, riducendo gli sprechi e migliorando il comfort abitativo. Dear è una realtà aziendale solida e certificata per il livello di professionalità e competenze raggiunte: dall'attestazione SOA per i lavori pubblici al marchio "FinestraQualità" CasaClima con sigillo in Classe Gold.

Per informazioni: www.dearsrl.it



LA SEDE DI DEAR SRL, A GUIDONIA MONTECELIO, È ANCHE SPAZIO ESPOSITIVO

NELLA STRUTTURA > DALLA PROGETTAZIONE AL POST-VENDITA, IN 6 PUNTI UN SERVIZIO COMPLETO

Innovation System, quando il metodo fa la differenza

A volte, il segreto del successo sta tutto nel dotarsi di un metodo. Quello di Dear Srl si chiama Innovation System e rappresenta l'anima pulsante dell'impresa: un metodo di lavoro che va oltre la semplice produzione di serramenti. Questo sistema, sviluppato con cura e attenzione, si articola in varie fasi, ciascuna fondamentale per garantire risultati e prestazioni termoacustiche elevate. Ogni finestra Dear nasce da una progettazione accurata, che tiene conto sia degli aspetti tecnici che di quelli estetici dell'intero vano serramento.

Ogni fase del processo produttivo è pianificato con precisione: un cronoprogramma dei lavori rigoroso per il rispetto dei tempi è fondamentale per garantire la soddisfazione del cliente e il successo del progetto. Si passa poi alla consegna dei serramenti e dei sistemi oscuranti prescelti con autisti e automezzi aziendali, alla una posa qualificata ad alta efficienza energetica, eseguita da posatori esperti, che evita eventuali ponti termici e acustici in cantiere, contribuendo a rendere gli edifici più isolati, efficienti e confortevoli. Fondamentale è anche il servizio post-vendita: assistenza e risoluzione, in primis a monte, di eventuali problemi sono garantiti, perché la soddisfazione del cliente è la priorità assoluta. «Ogni azienda è diversa dalle altre e



DEAR, ESPERIENZA TRENTENNALE NEL SETTORE

Ogni finestra Dear nasce da una progettazione accurata e adatta alle esigenze del cliente

il nostro metodo di lavoro collaudato nel tempo ci consente dei risultati che sono il frutto di anni di investimenti anche in tecnologie, macchinari innovativi e personale specializzato» conferma il CEO e fondatore Alberto De Amicis.

STRATEGIE

Quando il marketing è in condivisione



Due family brand diversi sul mercato, ma sempre appartenenti a Dear. Alessandro Guaglione, consulente e responsabile marketing dell'azienda romana, sottolinea che i serramenti Dear sono diffusi sul mercato sia con il marchio "Finestre Oltre", per la divisione legno, sia con quello di "Finestre Ecotech" per la divisione PVC. Un modo per distinguere le proposte «perché si rivolgono a target che hanno esigenze diverse. Per questo motivo abbiamo differenziato anche la comunicazione aziendale con appositi siti web,

pagine social, sezione blog con contenuti informativi mirati e singole campagne online». Una strategia di marketing che tiene conto anche dei partner «con i quali condividiamo appositi articoli redazionali online dei loro progetti più esclusivi sui nostri canali digitali per aumentare la loro visibilità sul mercato. Infine nello showroom aziendale è possibile visionare le nostre collezioni più esclusive per toccare con mano la qualità di essenze, texture e finiture, oltre che la cura dei dettagli».