



SPAZIO
PROGETTO

Your h2h building partner

Opportunity Book

COSTRUIAMO INSIEME IL SUCCESSO

Per rispondere in modo rapido ed efficace alle esigenze dei nostri partner, abbiamo creato un percorso articolato su diverse tappe, adatto su misura a ogni specifica necessità di business.



Rispetto alla classica adesione “a listino” prediligiamo modalità di ingaggio personalizzate, per garantire soluzioni sempre più in linea con gli obiettivi delle aziende partner.



Ogni strumento diventa così un'opportunità da sfruttare al meglio e far crescere all'interno del tuo piano di marketing, grazie al supporto diretto e competente del team di Spazio Progetto!

RAGGIUNGI I TUOI OBIETTIVI

ACCRESCI LE TUE CONOSCENZE SUL SETTORE E
RESTARE AGGIORNATO SULLE NOVITÀ

RACCONTA LA TUA REALTÀ E ALLARGARE LA
TUA RETE

DAI VITA A NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

ATTIVA UNA RELAZIONE DI QUALITÀ CON IL
TUO TARGET



CRESCI INSIEME A NOI!

CONFIMPRESE
CENTRO STUDI RETAIL

23 Giugno 2022

Mario Maiocchi
Consigliere delegato
Direttore Centro Studi

Amplia le tue occasioni di business ed entra in connessione con le figure chiave dei mercati Retail, Ho.Re.Ca, Care, Industry, aprendoti a un bacino di:



+800 AZIENDE RETAIL



+500 CATENE HO.RE.CA



+300 GRUPPI DI STRUTTURE
SANITARIE

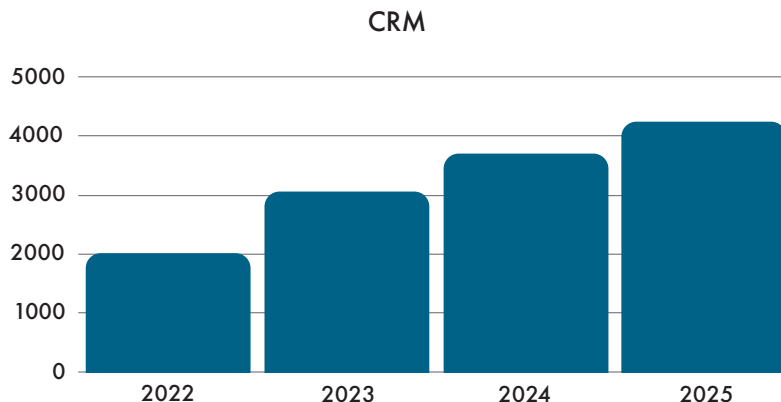


+1000 MARCHI INDUSTRIALI

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Instaurare connessioni di qualità significa poter dialogare con specifiche figure professionali, operanti su diverse aree organizzative delle aziende end user:

- C - MANAGEMENT
- MARKETING MANAGEMENT
- REAL ESTATE DEVELOPMENT
- IT MANAGER
- SUSTAINABILITY MANAGEMENT
- LEGAL
- PROCUREMENT
- FACILITY MANAGEMENT
- TECHNICAL DEPARTMENT
- ENERGY MANAGEMENT



COSA TI ASPETTA?

I nostri prossimi eventi

GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	SET	OTT	NOV	DIC
		04.03 <i>(Rimini)</i> Focus Group Retail/ F&C		05.05 <i>(Milano)</i> Assaggi Lounge		09.09 <i>(Reggio Emilia)</i> Open Day + Partner Meeting			03.12 <i>(Reggio Emilia)</i> Cena di Natale
	18.02 <i>(Reggio Emilia)</i> LAB Prevenzione Incendi				15/16.06 <i>(Milano)</i> Luxury Retail Conference	16.09 <i>(Roma)</i> Assaggi Lounge	13.10 <i>(Milano)</i> Hospitality Day 14.10 <i>(Reggio Emilia)</i> Open Day	11.11 <i>(Reggio Emilia)</i> Open Day + Partner Meeting	
20.01 <i>(Reggio Emilia)</i> LAB Energia Ambiente Sicurezza	24.02 <i>(Milano)</i> Community FM Confimprese	19.03 <i>(Milano)</i> Assaggi Lounge	22.04 <i>(Bologna)</i> HBM Exposanità	19.05 <i>(Reggio Emilia)</i> Open Day + Partner Meeting		18.09 <i>(Reggio Emilia)</i> Start corso PCM Academy	23.10 <i>(Reggio Emilia)</i> Start corso FM Academy	18.11 <i>(Milano)</i> LAB Ristorazione	
28.01 <i>(Reggio Emilia)</i> Open Day		25.03 <i>(Reggio Emilia)</i> Open Day + Partner Meeting		26.05 <i>(Milano)</i> Assaggi Lounge - Procurement	30.06 <i>(Reggio Emilia)</i> Open Day	23.09 <i>(Milano)</i> Acustica	26/27.10 <i>(Milano)</i> RBM Event '26		



SPAZIO
PROGETTO

STRUMENTI DI NETWORKING

Concretizza i tuoi obiettivi di marketing per il settore del Building attraverso i nostri strumenti di comunicazione networking. Lavora fianco a fianco al nostro team e avvia un percorso sia fisico che digitale mirato ed efficace!

PARTNER MEETING

Riunioni periodiche con partner e prospect di Spazio Progetto con l'obiettivo di condividere aggiornamenti sul settore, confrontarsi tra colleghi, collaborare allo sviluppo delle attività e fare rete.

Momenti fondamentali per scambiare riflessioni con le aziende parte del sistema di Spazio Progetto



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO FISICO*

- **COS'È?**
Incontri presso la sede di Spazio Progetto così organizzati: - aggiornamenti sul programma attività - networking lunch - focus sull'evoluzione del mercato a cura di stakeholder del settore (Confimprese, end user, associazione di categoria, Deloitte)
- **TARGET**
Partner e prospect di Spazio Progetto
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Dialogo costante con il team e possibilità di portare all'attenzione le proprie esigenze concrete, nonché proporre temi e contenuti da affrontare, azioni da sviluppare e target da raggiungere

CUSTOMER MEETING

Incontri one-to-one con i partner

Il percorso di partnership con Spazio Progetto prevede diversi incontri individuali con il fine di approfondire gli obiettivi di marketing del partner, massimizzare i vantaggi degli strumenti di networking e monitorare il raggiungimento dei risultati.

Momenti di confronto tra Spazio Progetto e il partner per far mettere a frutto le opportunità individuate.



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO FISICO/DIGITALE*

- **COS'È?** Riunioni fisiche o videocall di consulenza/formazione con il vostro account e il team marketing di Spazio Progetto
- **TARGET** Partner di Spazio Progetto
- **OPPORTUNITÀ E VALORE** Costruzione e monitoraggio del percorso di partnership, con la possibilità di ricalibrare le attività sulla base delle nuove esigenze. Dialogo costante e trasparente con i propri referenti marketing e commerciale



*Pensare Progettare Costruire Gestire
il Retail*

RBM Event è l'appuntamento annuale in cui i maggiori professionisti del Retail Building Management si ritrovano per affrontare le sfide del mercato, fare networking e costruirsi nuove opportunità di business. Come partner dell'evento potrai essere parte attiva nella costruzione delle tavole rotonde, proponendo contenuti d'interesse e tuoi brand clienti come relatori.

EVENING + DINNER

“Pensare il Retail Building”

Momento riservato agli end user, agli special guest e ai partner platinum, per riflettere sull'andamento del mercato e il futuro del settore nel corso di una serata informale all'insegna del networking e dell'intrattenimento.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO FISICO

- **COS'È?**

Serata di apertura di RBM Event costituita da un Evening Seminar sul mercato retail, a cura delle maggiori associazioni e organizzazioni del settore, e da un Networking Dinner strutturato per agevolare il matching tra i presenti
- **TARGET**

Società Real Estate, Marketing Manager, Capitani d'Impresa, progettisti, società di Consulenza, partner platinum
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**

Oltre alla possibilità di instaurare nuove relazioni, i partner platinum possono invitare clienti e professionisti in target al fine di consolidare i rapporti già in essere. La Dinner offre occasioni uniche di visibilità, come lo speciale kit di benvenuto, che presenta materiale esclusivo dei partner platinum

DAY

“Progettare, Costruire, Gestire il Retail Building”

Giornata di informazione e formazione in cui l'intera filiera si ritrova per ricercare le migliori soluzioni alle proprie sfide quotidiane, condividendo contenuti sul settore attraverso gli interventi di aziende e professionisti. Il convegno è aperto a tutti gli stakeholder in target.



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO FISICO*

- **COS'È?**
Convegno costituito da tavole rotonde su temi tecnici e presentazioni di case history a cura di designer e architetti; numerosi momenti di networking con la filiera del Retail Building
- **TARGET**
Progettisti, uffici tecnici dei brand retail, consulenti e professionisti del settore
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
RBM Day permette di entrare in contatto con numerosi professionisti retail, mantenersi aggiornato sulle evoluzioni del mercato, diffondere soluzioni innovative e instaurare fruttuose relazioni

CONDIVIDI LA TUA CASE HISTORY!

Hai un nuovo prodotto? Una soluzione o un approccio innovativo per il Retail Building?
Proponilo e troviamo insieme lo spazio all'interno di:



Evening Seminar



Forum "Capitani d'Impresa"



Area Engineering e Designer's Area

Composizione delle tavole rotonde:

RETAILER
STUDIO DI PROGETTAZIONE/ DESIGNER
ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA/ACCADEMICO
CONSULENTI
SUPPLIER



I nostri focus tematici:



LUXURY RETAIL
C O N F E R E N C E

Pensare Progettare Costruire Gestire
il Luxury Retail

La Luxury Retail Conference è un incontro interamente dedicato al Retail Building Management del lusso, raccontato attraverso testimonianze di brand internazionali, progettisti e professionisti operanti in questo mercato così unico.

EVENING + DINNER

“Pensare il Luxury Retail”

Esclusiva serata riservata in cui incontrare e confrontarsi con retailer e progettisti del lusso. Nel corso dell'aperitivo e della cena si susseguiranno stimolanti presentazioni di progetti e case history per il settore.



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO FISICO*

- **COS'È?**

Serata di apertura interamente dedicata al networking e alla condivisione di visioni e approcci, nel corso dell'Happening Design e dalla cena. La serata si svolge all'interno di un'esclusiva location del lusso

- **TARGET**

Luxury retailer, progettisti, speaker, special guest

- **OPPORTUNITÀ E VALORE**

I partner platinum possono invitare clienti e professionisti in target e partecipare alle presentazioni dell'Happening Design

DAY

“Progettare, Costruire, Gestire il Luxury Retail”

Tavole rotonde e interventi sul Pensare, Progettare, Costruire, Gestire il retail del lusso. Le case history e le esperienze professionali in ambito design e sostenibilità vengono raccontate direttamente dagli operatori del settore. Il convegno prevede numerosi momenti di networking dedicato.



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO FISICO*

- COS'È?**

Mattinata dal carattere formativo/informativo in cui conoscere l'evoluzione del settore e contribuire allo sviluppo di nuovi approcci e soluzioni. A chiusura della giornata è possibile partecipare ad attività di team building
- TARGET**

Manager e tecnici retail, advisor immobiliari, progettisti, visual merchandiser, uffici procurement, general contractor
- OPPORTUNITÀ E VALORE**

La conference offre una posizione e una visione privilegiata nel mercato del luxury retail, permettendo di entrare in contatto con un target esclusivo e instaurare relazioni dal grande potenziale



**HOTEL
BUILDING**
Costruire sostenibile

HBCS è lo spazio di confronto e informazione sulle tematiche tecniche del building alberghiero che stimola il dialogo tra le figure manageriali e quelle operative.

In occasione di **Hospitality Day 2026**, il piano terra del Palacongressi di Rimini ospita uno spazio riservato a **HBCS**, in cui condividere competenze e soluzioni attraverso presentazioni e materiali dedicati.



PROGRAMMA

9:30- 10:20 Costruire Sostenibile
10:30-11:20 Tecnologie e servizi 4.0 per l'hotel
12:30-13:00 Torre Galfo: slide e opportunità per il futuro
14:00- 14:40 Qualità dell'aria nelle strutture ricettive
15:00- 15:40 Energia Sostenibile
16:00-16:40 Gestione dell'acqua
17:00-17:30 il wellness che fa bene all'hotel

PARTNER

SPECIFICHE

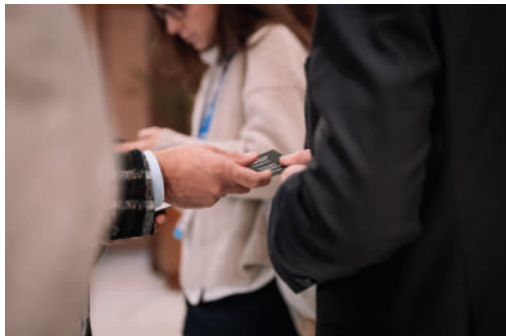
CANALE: STRUMENTO FISICO

- **COS'È?**
Groupage di aziende che intervengono a Hospitality Day attraverso tavole rotonde, speech e spazi dedicati all'interno del circuito HBCS. Format che unisce il carattere informativo del convegno di settore alle attività di marketing di tipo fieristico
- **TARGET**
Titolari, gestori e direttori, imprenditori, progettisti del settore alberghiero
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Occasione di visibilità privilegiata come partner tecnico del convegno, usufruendo di spazi personalizzati nell'area HBCS. Possibilità di condividere le proprie competenze a un ampio pubblico di figure decisionali. Condizioni di adesione più vantaggiose rispetto alla partecipazione individuale

HBM

Tecnologie per l' Hospital Building Management

Punto di incontro per progettisti, tecnici e uffici acquisti della sanità, al fine di contribuire al miglioramento delle performance del building e dei suoi addetti. In occasione di **Exposanità 2026**, Spazio Progetto contribuisce alla diffusione di know how specialistico sulle tecnologie a supporto della progettazione e della gestione dei luoghi di cura.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO FISICO

- **COS'È?**

Tavole rotonde di confronto con gli esperti del settore durante Exposanità, la fiera punto di riferimento per i professionisti e le aziende della sanità e del mondo sociosanitario
- **TARGET**

Direzione amministrativa, Direzione sanitaria, Direzione tecnica, Ingegneri Clinici, IT Manager
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**

Instaurare un dialogo concreto con il mondo della sanità, individuandone esigenze attuali e proponendo soluzioni tecnologiche ad hoc

LAB

I Lab sono laboratori di confronto tra i fornitori, progettisti e tecnici retailer durante i quali focalizzare l'attenzione su normative vigenti, problemi ed esigenze comuni e proporre soluzioni adeguate a tali esigenze.

I lab affrontano il processo di Pensare, Progettare, Costruire e Gestire negli ambiti di:

PREVENZIONE INCENDI

CLIMATIZZAZIONE

BIM vs BMS

COMMISSIONING

ACUSTICA

CEILING

ENERGIA

ASSET MANAGEMENT

SICUREZZA

SALUBRITÀ E COMFORT

SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO FISICO/DIGITALE

- COS'È?

Workshop che prevede il confronto tra i relatori e i partecipanti in sala. Lo scambio tra i presenti è arricchito da numerosi momenti di networking prima e dopo le tavole rotonde. I lab sono a numero chiuso e possono essere costruiti in co-marketing tra più partner o in esclusiva

- TARGET

Tecnici retail, Studi di progettazione, società di Real Estate, società di consulenza, enti normatori, associazioni di categoria

- OPPORTUNITÀ E VALORE

I Lab approfondiscono temi tecnici permettendo il confronto, lo scambio e la collaborazione tra i presenti. Hanno forte carattere formativo e informativo. Gli end user presenti hanno alto interesse e attenzione verso i temi e le soluzioni proposte

ASSAGGI LOUNGE

Serate di networking

Esclusive location ospitano cocktail con architetti, ingegneri e retailer per presentare progetti di successo e godersi momenti di scambio riservati. In un clima disteso si affrontano tematiche sempre nuove, accompagnate da assaggi di eccellenze enogastronomiche.



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO FISICO*

- **COS'È?**
Serate itineranti per un nucleo ristretto di interlocutori (accesso su invito), durante le quali approfondire argomenti specifici del settore attraverso brevi presentazioni. Il numero massimo di ospiti per appuntamento è 50 persone
- **TARGET**
Progettisti ed end user selezionati
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Matching di altissimo livello con professionisti del settore, attraverso un canale privilegiato di networking. Possibilità di presentare direttamente al proprio target una case history o case study

LOGO & IMAGE POSITIONING

Assicurati la visibilità che meriti!

Dal posizionamento del logo nei punti strategici della location alla sponsorizzazione di un'area, dai contenuti online alla realizzazione di un pubbliredazionale dedicato sulle testate partner di Spazio Progetto: sfrutta tutti gli strumenti a disposizione per veicolare la tua azienda e i tuoi contenuti a progettisti ed end user.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO FISICO/DIGITALE

- **COS'È?**
Posizionamento strategico del marchio aziendale sui materiali di allestimento dei convegni, contenuti dedicati nei materiali di comunicazione dei vari asset e spazi esclusivi sui canali di Spazio Progetto
- **TARGET**
Professionisti che ruotano all'interno del sistema e degli asset di Spazio Progetto (progettisti, end user, associazioni,...) sia online che on-land nel corso degli eventi
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Maggiore visibilità e collocazione all'interno di aree dedicate nei confronti del target

Il positioning è legato alla tipologia di partnership/sponsorship siglata.

10:00 - 11:00
Brand Empowerment

12:00 - 13:00
Non solo fashion

BUILDING SQUARE LOUNGE

Il tuo spazio di matching nelle sedi degli eventi.

Un'area riservata caratterizzata da postazioni personalizzate, in cui potrai dialogare con i tuoi clienti e i tuoi prospect presentando il tuo approccio e le tue soluzioni per il settore.

Un'esclusiva occasione di visibilità per la tua azienda.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO FISICO

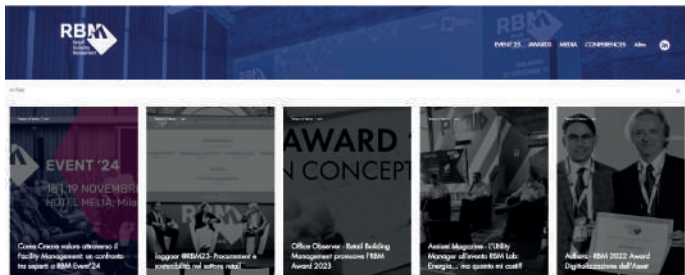
- **COS'È?** Postazione esclusiva caratterizzata da allestimenti customizzati secondo la brand identity dell'azienda
- **TARGET** Clienti e prospect selezionati dal partner
- **OPPORTUNITÀ E VALORE** Gestione autonoma dei propri incontri, fidelizzazione clienti, condivisione di momenti riservati con i propri prospect, maggiore visibilità

PILLAR PAGE

Landing o sezioni tematiche sul sito

Sfrutta le aree networking per dare luce alle tue migliori realizzazioni per il settore.

Durante la pausa caffè, il lunch o altri momenti di scambio, gli ospiti possono approfondire la conoscenza della tua azienda grazie alla proiezione di un video carosello delle tue migliori case history.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO DIGITALE

- COS'È?** Raccolta di immagini e video delle applicazioni e soluzioni dei partner in ambito retail, Ho.Re.Ca, care, industry
- TARGET** Progettisti ed end user ospiti all'evento
- OPPORTUNITÀ E VALORE** Incremento visibilità delle aziende partner, risalto di soluzioni e prodotti di punta, evidenza del portafoglio clienti

ASSAGGI

Pillole video di case history

Promuoviamo case history di successo dando voce a chi le ha ideate e realizzate. Gli assaggi sono occasioni uniche per rafforzare il rapporto e la collaborazione tra i player (supplier, end user e progettisti) e per diffondere il valore delle proprie innovazioni attraverso la testimonianza diretta dei propri clienti.

Guarda i nostri assaggi !



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO DIGITALE*

- **COS'È?**
Video interviste condotte, realizzate e diffuse dallo staff di Spazio Progetto in cui end user, progettisti e partner presentano case history per il settore di appartenenza, evidenziando esigenze da affrontare, approccio e soluzioni innovative, risultati ottenuti
- **TARGET**
Prospect
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Fidelizzazione cliente e collaboratori, condivisione di case di successo, incremento awareness

Fatti conoscere dalle community di Spazio Progetto attraverso contenuti ingaggianti e diretti. Presenta la tua azienda e il suo know-how all'interno dei canali digitali dedicati. Segli il format con il quale presentarti e fatti supportare dal team di Spazio Progetto per la realizzazione del contenuto.

Guarda alcuni esempi!



RBM presenta ACS Data System

SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO DIGITALE

- COS'È?

Post dedicati alla presentazione delle aziende partner di Spazio Progetto, costruiti con il supporto di Spazio Progetto e veicolati all'interno dei suoi canali. È possibile scegliere tra post costituiti da immagini e testo breve videointervista. Quest'ultima può essere realizzata autonomamente su timone concordato oppure registrata e montata dal team di Spazio Progetto

- TARGET

Network Spazio Progetto, network partner

- OPPORTUNITÀ E VALORE

Comunicazione mirata ed efficace. Incremento awareness e ingaggio, traffico sui canali dei partner

DIGITAL COMMUNICATION

Case history del building

Porta a un pubblico altamente targetizzato il tuo know how, condividendo con le community di Spazio Progetto le tue soluzioni applicate, contenuti di valore affinché vengano diffusi ai nostri utenti.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO DIGITALE

- **COS'È?**

Progetti e case history, inviati dal partner e conformi alle linee guida indicate da Spazio Progetto, da pubblicare sulle LinkedIn Community sotto forma di post o articolo
- **TARGET**

Utenti della community, provenienti dal mondo del Building (asset retail, Ho.Re.Ca, care e industry)
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**

Visibilità verso un pubblico mirato, maggiore diffusione delle proprie competenze e soluzioni, continuità nella comunicazione e promozione dell'azienda partner all'interno del sistema Spazio Progetto

MEDIA RELATIONS

Pagine editoriali dedicate

All'interno della community di Spazio Progetto confluiscono news, trend, soluzioni e progetti innovativi per il mercato, che grazie ai rapporti consolidati con i media del settore, ottengono maggiore eco. Raggiungiamo così migliaia di utenti in target attraverso comunicati e articoli realizzati su misura.

Vuoi uno spazio dedicato anche tu ? Affidati a noi!

CONFIMPRESA
LE IMPRESE DEL COMMERCIO MODERNO

ADACI
Associazione Italiana Acquisti
e Supply Management

ASSISTAL
CONFINDUSTRIA
IMPRESA TECNOLOGICA - EFFICIENZA ENERGETICA
ECO - FACILE MANUTENIBILE

**Istituto Italiano di
Project Management**



**ADI ASSOCIAZIONE
PER IL DISEGNO
INDUSTRIALE**

retail
food

**Facility
Management**

**Largo
Consumo**

SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO DIGITALE/FISICO

- COS'È?**

Progettazione, realizzazione, pianificazione, pubblicazione di articoli tematici dedicati al mondo del Building garantendo la diffusione sui canali off e on line delle testate Media Partner di Spazio Progetto
- TARGET**

Lettori testate di settore e professionisti facenti parte delle associazioni di categoria
- OPPORTUNITÀ E VALORE**

I media partner fanno da cassa di risonanza per la condivisione di contenuti, soluzioni e innovazioni per il settore verso un pubblico mirato e altamente ricettivo

“TAKE A SOLUTION”

Attori e prodotti per Pensare, Progettare, Costruire e Gestire

Guida completa all'universo del Building e dei suoi addetti, diffusa come contenuto di approfondimento digitale agli ospiti dei convegni. Raccoglie e presenta le aziende del settore, i loro approcci e le loro soluzioni e fornisce highlights esclusivi sulle iniziative di Spazio Progetto. Un compendio per orientare il committente nella scelta del fornitore



SPECIFICHE

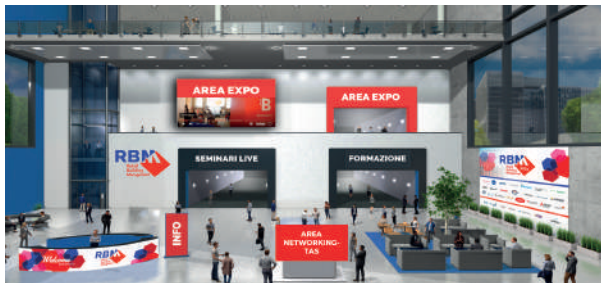
CANALE: STRUMENTO DIGITALE

- **COS'È?**
Raccolta aggiornata della supply chain del Building con spazi di presentazione dedicati. Le aziende vengono presentate nella principale categoria di servizi offerti: Progettazione, Costruzione, Gestione
- **TARGET**
Responsabili uffici acquisti, facility manager, store planner e progettisti
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Incremento visibilità e awareness del partner, condivisione expertise e servizi con pubblico in target, condivisione diretta contatti dell'area sales. Presenza stabile all'interno di una guida dedicata alle soluzioni sul Building

BUILDING SQUARE

Phygital networking

Concretizzazione digitale delle attività di marketing relazionale di Spazio Progetto.
Una piattaforma in cui end user, supplier, progettisti, professionisti e operatori del settore hanno la possibilità di conoscersi, attivare e coltivare quotidianamente relazioni qualitative.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO DIGITALE

- **COS'È?**
Piattaforma digitale in cui connettere competenze, favorire la collaborazione tra professionisti e avere sempre accesso ai servizi di Spazio Progetto e a contenuti esclusivi
- **TARGET**
Progettisti, end user, fornitori
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Essere presentati agli end user e ai progettisti come fornitori di qualità, condividere il proprio lavoro, velocizzare le comunicazioni, conoscere e connettersi con facilità al mercato target

ACADEMY

Formazione per i professionisti delle costruzioni

L'Academy di Spazio Progetto è uno strumento a sostegno della specializzazione professionale delle figure tecniche e manageriali del mondo delle costruzioni, fortemente caratterizzato da testimonianze e casi studio reali da parte dei principali attori del settore. I primi percorsi in partenza sono indirizzati a **Project & Construction Manager** e **Facility Manager** che vogliono specializzarsi nel mercato retail.



SPECIFICHE

CANALE: STRUMENTO FISICO/DIGITALE

- **COS'È?**

Percorsi formativi di specializzazione nel mercato delle costruzioni. Le conoscenze teoriche vengono trasmesse grazie al contributo delle istituzioni di riferimento, la competenza pratica viene acquisita attraverso lo scambio con professionisti che vantano esperienza pluriennale all'interno di importanti realtà del settore.
- **TARGET**

Progettisti, end user, fornitori di servizi
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**

Acquisire competenze altamente qualificate direttamente spendibili sul campo, diventando una figura di riferimento per il Retail Building Management. Entrare in contatto con manager di rilievo con cui condividere casi studio e approcci, attivando reti professionali vantaggiose.

I NOSTRI PARTNER



COSA DICONO DI NOI I NOSTRI PARTNER?



“Siamo entrati a far parte di RBM a ridosso del lancio di un nuovo progetto e partecipare agli eventi ha contribuito al suo successo, e di conseguenza a quello dell'azienda, offrendoci grande visibilità e permettendoci di instaurare una relazione assolutamente positiva con i brand. Troviamo che le verticalizzazioni sul settore, come i Lab, diano un'importante possibilità di conoscere un target mirato che condivide i nostri valori.”

IVAN MONZANI, Gruppo Raina, partner dal 2021



“Abbiamo partecipato alla prima edizione di RBM Event come ospiti e ci siamo subito resi conto del potenziale che avremmo potuto sfruttare all'interno del sistema. Per noi RBM è fonte di interessanti collaborazioni a livello commerciale, ma anche il luogo in cui mantenere forti e costanti rapporti con gli altri partner e i nostri clienti grazie alle numerose iniziative proposte durante l'anno.”

DANIELE CIVINI, Jaggaer, partner dal 2022



“RBM ci permette di vedere insieme professionisti e retailer che si confrontano e che, attraverso punti di vista diversi, possono confluire verso risultati di ottimo livello. Questo per noi è un bellissimo campo di prova e confronto.”

LISA TORREGGIANI, Monkeydu, partner dal 2021

I NOSTRI OPINION LEADER




RICCARDO ILLY
Presidente Polo Del Gusto



MAURO PITTARELLO
Presidente Pittarello



MARIO RESCA
Presidente Confindustria

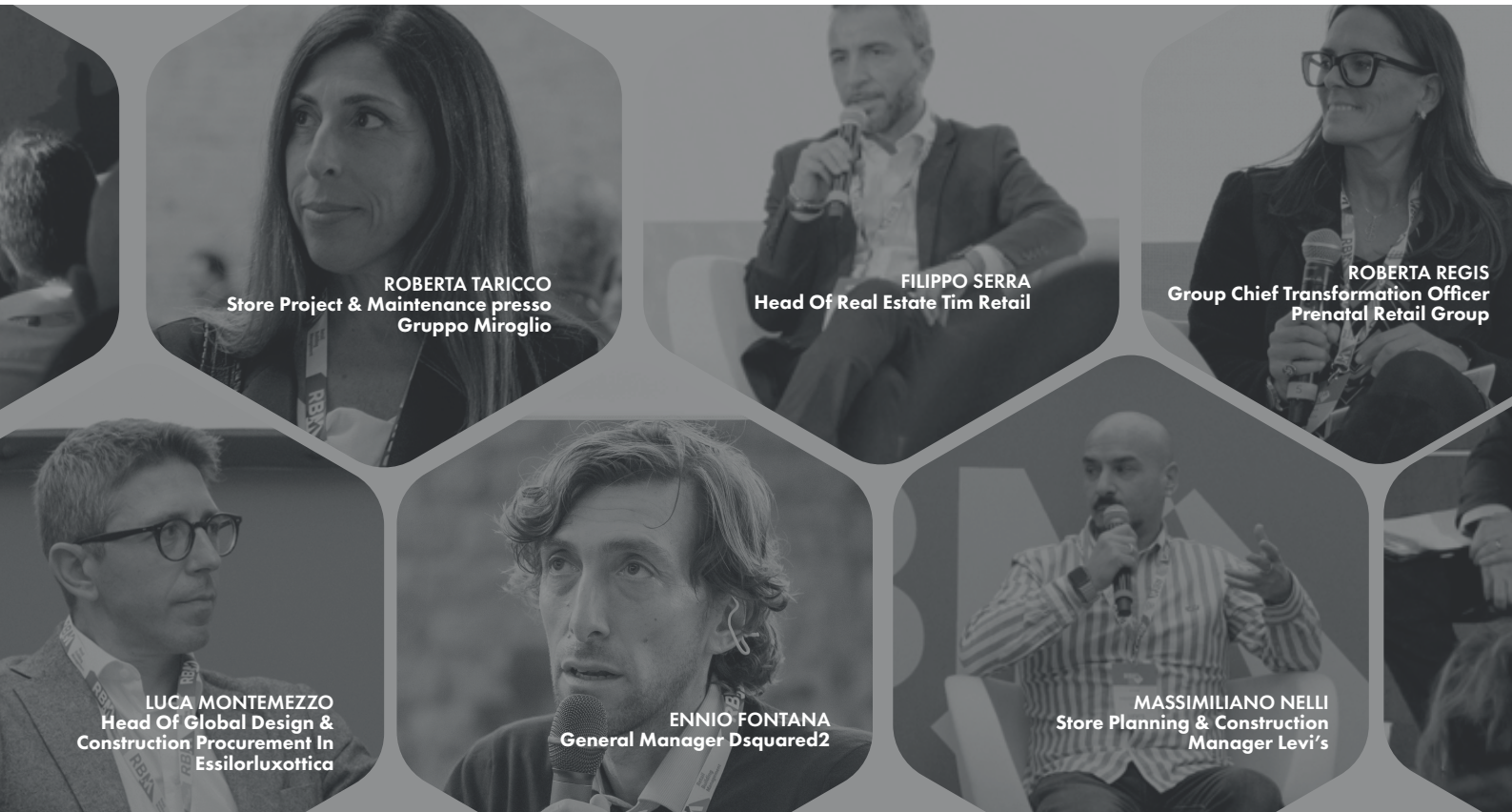


OSCAR FARINETTI
Fondatore Eataly, Green Pea



CONCETTA PETRARCA
Sales&Retail HSE Manager & R.S.P.P., Lindt & Sprüngli Italia

I NOSTRI OPINION LEADER



ROBERTA TARICCO
Store Project & Maintenance presso
Gruppo Miroglio

FILIPPO SERRA
Head Of Real Estate Tim Retail

ROBERTA REGIS
Group Chief Transformation Officer
Prenatal Retail Group

LUCA MONTEMEZZO
Head Of Global Design &
Construction Procurement In
Essilorluxottica

ENNIO FONTANA
General Manager Dsquared2

MASSIMILIANO NELLI
Store Planning & Construction
Manager Levi's

ENTRA IN CONTATTO CON IL TEAM!

ALESSIA SALMASO

Accounting

alessia.salmaso@spazio-progetto.com

FRANCESCA LOTTA

Accounting

francesca.lotta@spazio-progetto.com

MARZIO MAZZOLI

Accounting

marzio.mazzoli@spazio-progetto.com

DARIO PETROLINI

Accounting

dario.petrolini@spazio-progetto.com

HELENA MURTAS

Content Management

helena.murtas@spazio-progetto.com

MILENA RODOLFI

CRM

milena.rodolfi@spazio-progetto.com



www.rbm-italy.com



SP-community



@rbm-italy



SPAZIO
PROGETTO

Spazio Progetto Srl - Via F. Gualerzi, 8
42124 Reggio Emilia (RE)
Tel. 0522 513794
www.spazio-progetto.com