

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 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!

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:

+900 **AZIENDE RETAIL**

+500 **CATENE HO.RE.CA**

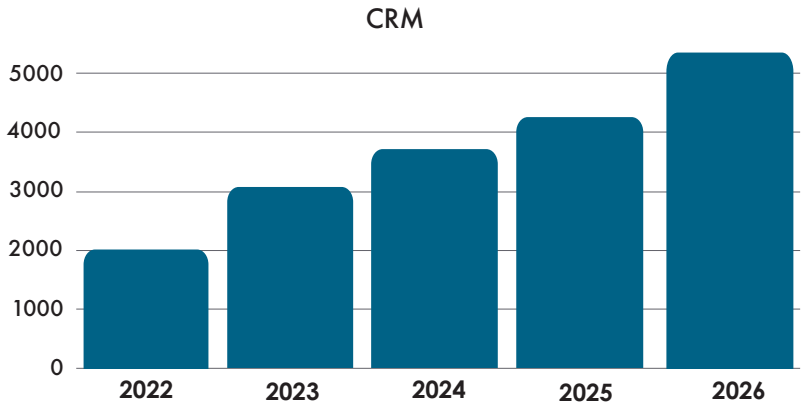
+300 **GRUPPI DI STRUTTURE SANITARIE**

+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
- FINANCE MANAGEMENT
- REAL ESTATE DEVELOPMENT
- HR MANAGEMENT
- IT MANAGER
- HSE/ SUSTAINABILITY MANAGEMENT
- LEGAL
- PROCUREMENT
- FACILITY MANAGEMENT
- TECHNICAL DEPARTMENT
- OPERATIONS MANAGEMENT
- STORE MANAGEMENT



COSA TI ASPETTA?
I nostri prossimi eventi

GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	SET	OTT	NOV	DIC
			07.04 ***(Milano)*** Partner Meeting	**05.05** ***(Milano)*** HBCS @ Hospitality Design Conference					**03.12** ***(Reggio Emilia)*** Cena di Natale
					09/11.06 ***(Verona)*** BS @ Experience Retail		**12.10** ***(Rimini)*** HBCS @ Hospitality Day	**11.11** ***(Milano)*** Partner Meeting	
	tbd ***(Milano)*** Community Construction & Facility-Ristorazione	**23.03** ***(Napoli)*** LAB RBM		**17.05** ***(Milano)*** LRC 2027		**23.09** ***(Milano)*** Partner Meeting	**20.10** ***(Milano)*** HBCS @ LHC **22.10** ***(Bari)*** BS @ SAIE		
28.01 ***(Milano)*** Partner Meeting Assaggi Lounge	**25.02** ***(Catania)*** LAB RBM			**26/27.06** ***(Rho)*** BS @ ROM by Mapic		**29/30.09** ***(Milano)*** HBCS @ ITHIC	**26/27.10** ***(Milano)*** RBM Event 2027		



SPAZIO PROGETTO

STRUMENTI DI NETWORKING

Concretizza i tuoi obiettivi di marketing per il settore del Building attraverso i nostri strumenti di comunicazione e 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 o dei suoi partner, così organizzati: - aggiornamenti sul programma attività, focus sull'evoluzione del mercato a cura di stakeholder del settore, dibattito, networking lunch
• 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

RBM
Retail
Building
Management

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'aggiornamento professionale.







SPECIFICHE

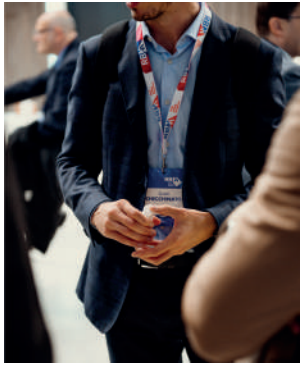
CANALE: *STRUMENTO FISICO*

• COS'È?	Serata di apertura organizzata su tre momenti: tavole rotonde sulle strategie di sviluppo del settore, Forum dedicato ai dati di mercato e agli interventi di manager retail e opinion leader, Networking Dinner per massimizzare 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 di visibilità esclusive per i 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, fornitori 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:

- **Tavole rotonde serali**
- **Forum "Capitani d'Impresa"**
- **Area Engineering e Designer's Area**

Composizione delle tavole rotonde:

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

I nostri focus tematici:



LUXURY RETAIL CONFERENCE

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 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?	Attività dal carattere formativo/informativo in cui conoscere l’evoluzione del settore e contribuire allo sviluppo di nuovi approcci e soluzioni.
• 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



OPPORTUNITY BOOK

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.
Ospitato all'interno dei maggiori eventi del settore (come Hospitality Day a Rimini), **HBCS** è il punto di riferimento dove condividere competenze e soluzioni tecniche per l'ottimizzazione delle strutture ricettive.



SPECIFICHE

CANALE: *STRUMENTO FISICO*

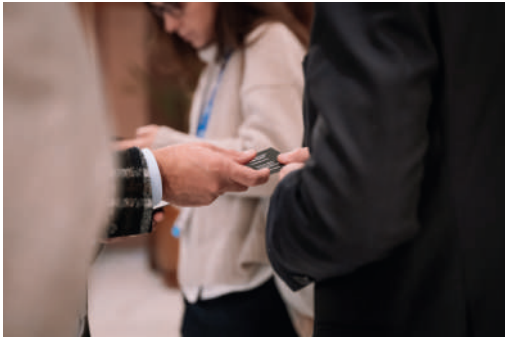
• COS'È?	Groupage di aziende che intervengono a Hospitality Day attraverso tavole rotonde, speech e spazi dedicati all'interno del circuito HBCS. Format che unisce il carattere informativo del convegno di settore alle attività di marketing di tipo fieristico
• TARGET	Titolari, gestori e direttori, imprenditori, 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



OPPORTUNITY BOOK

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**, Spazio Progetto e i suoi partner contribuiscono 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
- BIM vs BMS
- ACUSTICA
- ENERGIA
- SICUREZZA
- CLIMATIZZAZIONE
- COMMISSIONING
- CEILING
- ASSET MANAGEMENT
- 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 end user, 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, end user selezionati e partner delle serate
• 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 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.



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 delle location ospitanti gli eventi 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 dele aziende partner, risalto di soluzioni e prodotti di punta, evidenza del portafoglio clienti



VIDEO ASSAGGI
Pillole 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	Intera filiera
• OPPORTUNITÀ E VALORE	Fidelizzazione cliente e collaboratori, condivisione di case di successo, incremento awareness



OPPORTUNITY BOOK

LUXURY RETAIL CONFERENCE

25 e 26 gennaio 2024

BRANDED CONTENT

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 azienda 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. Assicurati uno spazio all'interno del piano editoriale ufficiale con contenuti di valore, facendoti riconoscere attraverso l'approfondimento di progetti virtuosi da te realizzati



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, oppure da veicolare all'interno delle newsletter
• TARGET	Rete digitale di Spazio Progetto (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!

CONFIMPRESE LE IMPRESE DEL COMMERCIO MODERNO
ADACI Associazione Italiana Acquisti e Supply Management
CONFINDUSTRIA ASSISTAL IMPIANTI TECNOLOGICI - EFFICIENZA ENERGETICA ESCO - FACILITY MANAGEMENT
Istituto Italiano di Project Management
ADI ASSOCIAZIONE PER IL DISEGNO INDUSTRIALE
retail food TRAVEL RETAIL SHOPPING CENTER
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



OPPORTUNITY BOOK

“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

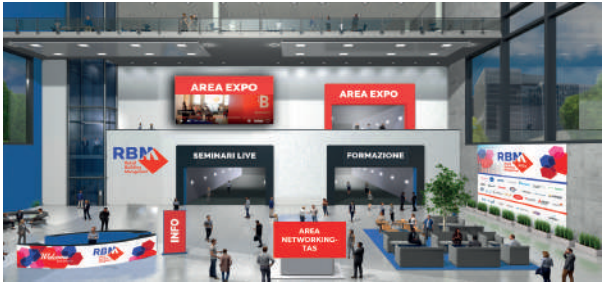
CANALE: *STRUMENTO DIGITALE*

• COS'È?	Raccolta aggiornata della supply chain del Bulding 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. Uno strumento di networking e lavoro per la filiera del building



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, professionisti, associazioni di categoria e media partner
• OPPORTUNITÀ E VALORE	Essere trovati dagli end user e dai progettisti come fornitori di qualità, condividere il proprio lavoro, velocizzare le comunicazioni, chiedere consulenza specializzata sul settore al Building Coach virtuale Pepi



OPPORTUNITY BOOK

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, 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



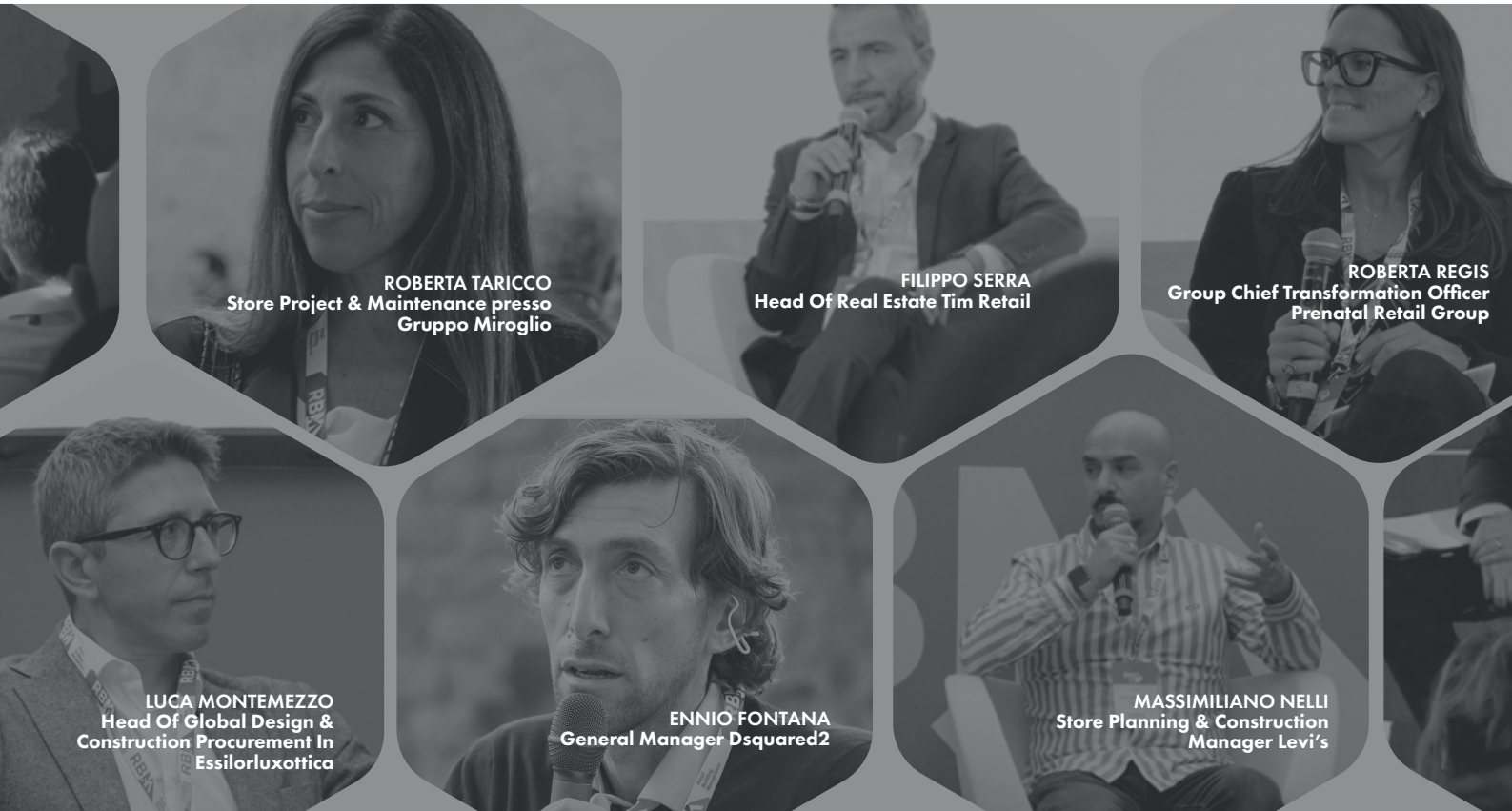
"RBM ci permette di vedere insieme professionisti e retailer che si confrontano e che, attraverso punti di vista diversi, possono confluire verso risultati di ottimo livello. Questo per noi è un bellissimo campo di prova e confronto."

LISA TORREGGIANI, Monkeydu, partner dal 2021

I NOSTRI OPINION LEADER



I NOSTRI OPINION LEADER





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 Meuccio Ruini,10 42124 Reggio Emilia (RE)
Tel. 0522 513794
www.spazio-progetto.com