

Lumio

*Il metodo per le aziende di serramenti
che vogliono ottenere più richieste di preventivo,
acquisire nuovi clienti e aumentare le vendite*

Hai un sito ma non porta contatti
Sui social non succede nulla
I clienti cercano solamente il prezzo più conveniente
Il passaparola non basta più
Hai uno showroom ma pochi appuntamenti

Se ti ritrovi anche solo in una di queste situazioni, non sei il solo, ma continuare così significa perdere terreno. Il problema non sei tu, è come comunichi.

*Più clienti.
Meno tempo perso.
Più margine.*

*Scopri il sistema Lumio,
specificatamente studiato
per il settore dei serramenti.*

Una strategia marketing completa che riguarda sei diversi ambiti:

- IMAGE
- LEAD
- SHOP
- SALES
- WORK
- SOCIAL
- CARE

Rendering fotorealistici

Sul sito web e sui social, le immagini possono fare la differenza tra un prodotto visto e un prodotto desiderato.

Foto di scarsa qualità, scontorni imprecisi, ambientazioni deboli e poco emozionali rischiano di penalizzare anche un ottimo prodotto. Al contrario, immagini professionali e realistiche aiutano a trasmettere valore, affidabilità, attenzione al dettaglio.

Grazie all'impiego dei più avanzati tool di Intelligenza Artificiale, LUMIO IMAGE realizza immagini e rendering fotorealistici riducendo i tempi e i costi di produzione, rendendo così il servizio accessibile a tutti.

Pur beneficiando della velocità dell'AI, ogni immagine viene comunque verificata, ottimizzata e rifinita per garantire coerenza, realismo, corrette proporzioni, qualità estetica e rispetto delle caratteristiche tecniche del prodotto.

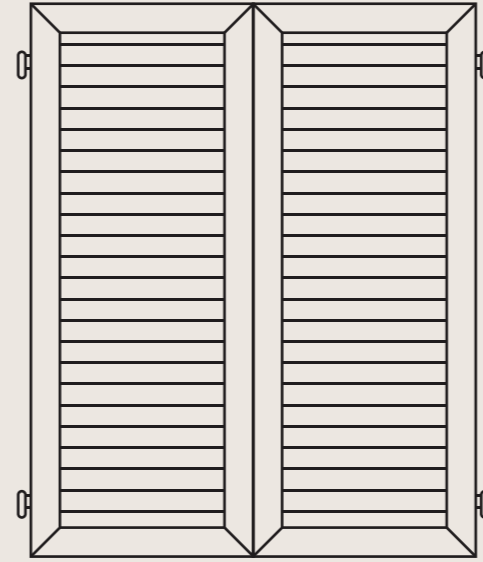
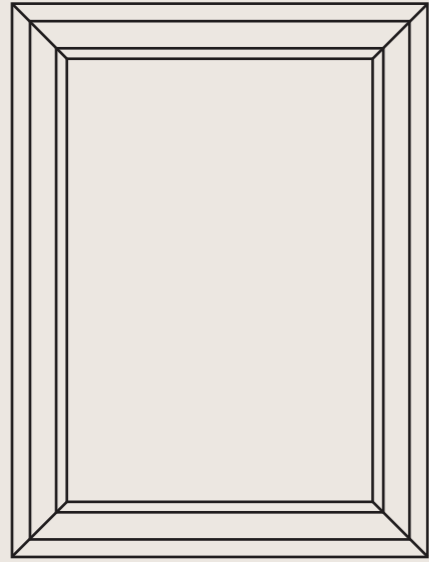
Infisso fotorealistico non ambientato

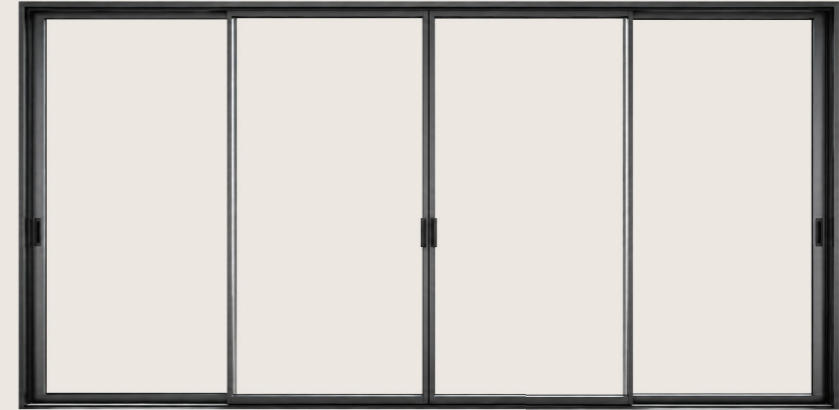
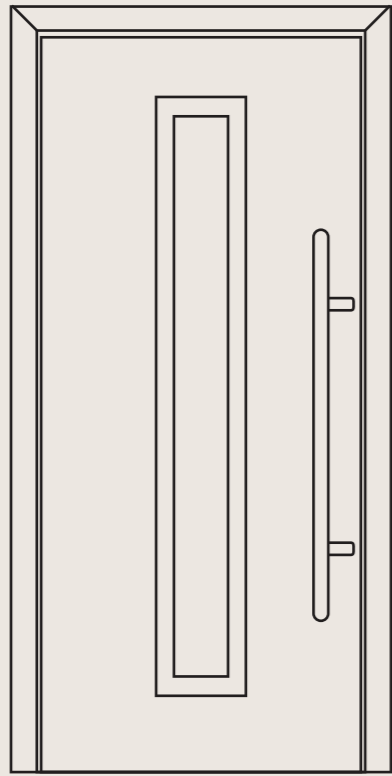
Render dell'infisso su fondo neutro, bianco o trasparente. Questa soluzione permette di mostrare il serramento in modo pulito e professionale, mettendo in evidenza profili, finiture, maniglie, vetri, colori e dettagli costruttivi, senza elementi di distrazione. Questa tipologia di immagine è un elemento imprescindibile nell'ambito della comunicazione sui canali digitali.

Infisso fotorealistico ambientato

L'infisso contestualizzato all'interno di ambientazioni realistiche, interne o esterne, studiate per raccontare meglio il prodotto e far immaginare al cliente il risultato finale.

Una finestra può essere inserita in un living moderno, in una villa elegante, in una cucina luminosa, in una camera raffinata o in un ufficio. L'obiettivo è trasformare il serramento da semplice elemento tecnico a vero protagonista della scena, creando immagini emozionali, credibili e commercialmente efficaci.





Lumio Lead

Il sistema avanzato per l'acquisizione
di nuovi clienti

Oggi l'utente cerca online prima di contattare un'azienda. Confronta, valuta, osserva e si crea una prima impressione ancor prima della richiesta di preventivo e dell'acquisto. LUMIO LEAD non è semplice pubblicità, ma un sistema progettato per aiutare le aziende di serramenti a costruire un flusso costante di nuove opportunità commerciali. Una strategia evoluta per trasformare le ricerche online in nuovi clienti.

Essere online oggi non basta.

Molte aziende:

- comunicano in modo confuso
- non valorizzano i propri punti di forza
- non guidano il cliente verso il contatto
- risultano poco visibili nel momento decisivo

Di conseguenza:

- meno richieste
- contatti poco qualificati
- concorrenza basata sul prezzo

Cosa fa LUMIO LEAD

- AUMENTA LA VISIBILITÀ ONLINE
- INTERCETTA E MIGLIORA LA QUALITÀ DEI CONTATTI
- AUMENTA LE RICHIESTE DI PREVENTIVO
- SUPPORTA LA CRESCITA COMMERCIALE

*Più visibilità. Più contatti
Più crescita*

Campagna Google Ads

Chi cerca serramenti deve trovare te

Google ADS permette di essere presenti nel momento esatto in cui nasce il bisogno. La campagna, infatti, intercetta utenti già interessati e più vicini alla decisione, per questo rappresenta lo strumento più efficace per trasformare le ricerche online in nuovi clienti.

L'utente che cerca online soluzioni per i serramenti:

- Sta valutando un acquisto
- Desidera informazioni
- Confronta aziende e offerte

Essere presenti nelle prime posizioni di ricerca aiuta a:

- Migliorare la percezione del brand
- Differenziarsi dai competitor
- Generare nuove occasioni commerciali

Landing Page

La differenza tra un visita e un nuovo cliente

La landing page è il punto di arrivo della campagna. È uno spazio progettato per dare valore all'azienda e comunicare in modo chiaro e univoco uno specifico messaggio pubblicitario. Serve inoltre a guidare l'utente verso il contatto e aumentare così le vendite.

La landing page serve a:

- Rispondere al bisogno
- Eliminare distrazioni
- Facilitare la richiesta di contatto
- Accompagnare il cliente verso l'azione

Una landing page dedicata permette di:

- Aumentare le conversioni
- Migliorare la qualità delle richieste
- Rafforzare il valore percepito
- Supportare l'efficacia della campagna Google

Lumio Shop

Ogni spazio comunica. Ogni dettaglio influenza la scelta

Non è grafica. LUMIO SHOP è un'articolata strategia di supporto per il team commerciale, studiata per trasformare ogni visita in un'opportunità concreta di vendita. Il nostro sistema coordinato di comunicazione visiva trasforma lo showroom in un ambiente guidato e chiaro. Perché l'obiettivo non è decorare lo spazio, ma costruire un percorso decisionale che accompagna il cliente verso la scelta.

Tutto il necessario per ottenere più clienti e più vendite.

Strumenti per aumentare le conversioni in showroom:

- Materiali che aumentano la percezione del valore
- Strumenti commerciali per migliorare la chiusura dei preventivi
- Supporti visivi per differenziarti dai competitor

Un sistema visivo efficace:

- Riduce la confusione
- Aumenta la fiducia
- Migliora concretamente la capacità di vendita

I tre strumenti dedicati allo spazio espositivo lavorano in sinergia e in modo complementare:

- Pannelli = spiegano e costruiscono comprensione
- Totem = orientano e guidano il percorso
- Roll-up = supportano la decisione d'acquisto

*Portare clienti
è solo metà del lavoro.
L'altra metà è convertirli*

Pannelli a parete

La comunicazione capace di guidare,
spiegare e convincere

I pannelli aiutano il cliente a orientarsi e comprendere le differenze
tra le soluzioni.

Permettono di:

- Ridurre la confusione iniziale
- Spiegare concetti tecnici in modo semplice
- Spostare l'attenzione dal prezzo al valore

Sono ideali anche per:

- Esaltare i benefici di un prodotto
- Messaggi comunicativi emozionali



*La comunicazione
chiara e coerente che
supporta i commerciali*

Roll-up per lo Showroom

Non serve a riempire uno spazio, serve per aiutare il cliente ad acquistare consapevolmente

I roll-up sono strumenti dinamici e tattici che rafforzano la vendita in tempo reale.

Servono a:

- Evidenziare concetti chiave
- Chiarire eventuali dubbi
- Supportare la trattativa commerciale

Sono ideali anche per:

- Dare dettagli di un prodotto spiegati dal team commerciale
- Promuovere i servizi



La vendita si costruisce attraverso ciò che il cliente vede

Totem Informativi

Aiutano i clienti a capire perchè
devono scegliere proprio te

I totem informativi trasformano lo showroom in un'esperienza
strutturata e guidata.

Funzionano come punti di riferimento
visivi che:

- Attirano lo sguardo
- Organizzano lo spazio
- Accompagnano il cliente nel percorso

Sono ideali anche per:

- Esaltare i benefici di un prodotto
- Promuovere i servizi

COD: SHOPTOTEM



*Per semplificare i concetti
e rafforzare la percezione
di professionalità*

Lumio Sales

Kit di supporto alla vendita pensato
per valorizzare ogni incontro con il cliente

Un insieme di strumenti fisici pensati per aumentare la percezione di valore e rendere la vendita più semplice, coerente e guidata. Il principio è chiaro: ciò che il commerciale dice a voce spesso viene dimenticato. LUMIO SALES trasforma il messaggio in tracce concrete che accompagnano il cliente fino alla decisione.

La vendita non finisce in showroom.
Spesso inizia quando il cliente torna a casa.

Un sistema che:

- Aumenta il valore percepito
- Riduce la pressione sul prezzo
- Migliora la comprensione del cliente
- Aumenta la probabilità di chiusura

I tre strumenti agiscono in modo
complementare lungo il percorso di vendita:

- Cartellina = prolunga la vendita fuori dallo showroom
- Schede prodotto = semplificano la decisione
- Badge = crea fiducia immediata

*Ogni dettaglio comunica
ogni strumento convince*

Cartellina porta documenti

Perché anche il modo in cui consegna
un preventivo influenza la decisione finale

La cartellina non consegna documenti: prolunga la vendita
oltre lo showroom e trasforma un preventivo in una proposta
strutturata e convincente.

Funzione strategica:

- Mantiene vivo il messaggio commerciale
- Aumenta la percezione di professionalità

Effetto sul cliente:

- Più valore percepito
- Meno confronto sul prezzo
- Maggiore fiducia



*La comunicazione continua
anche dopo il preventivo*

Schede prodotto

Il cliente non vuole diventare un esperto.
Vuole comprendere i vantaggi concreti in pochi secondi

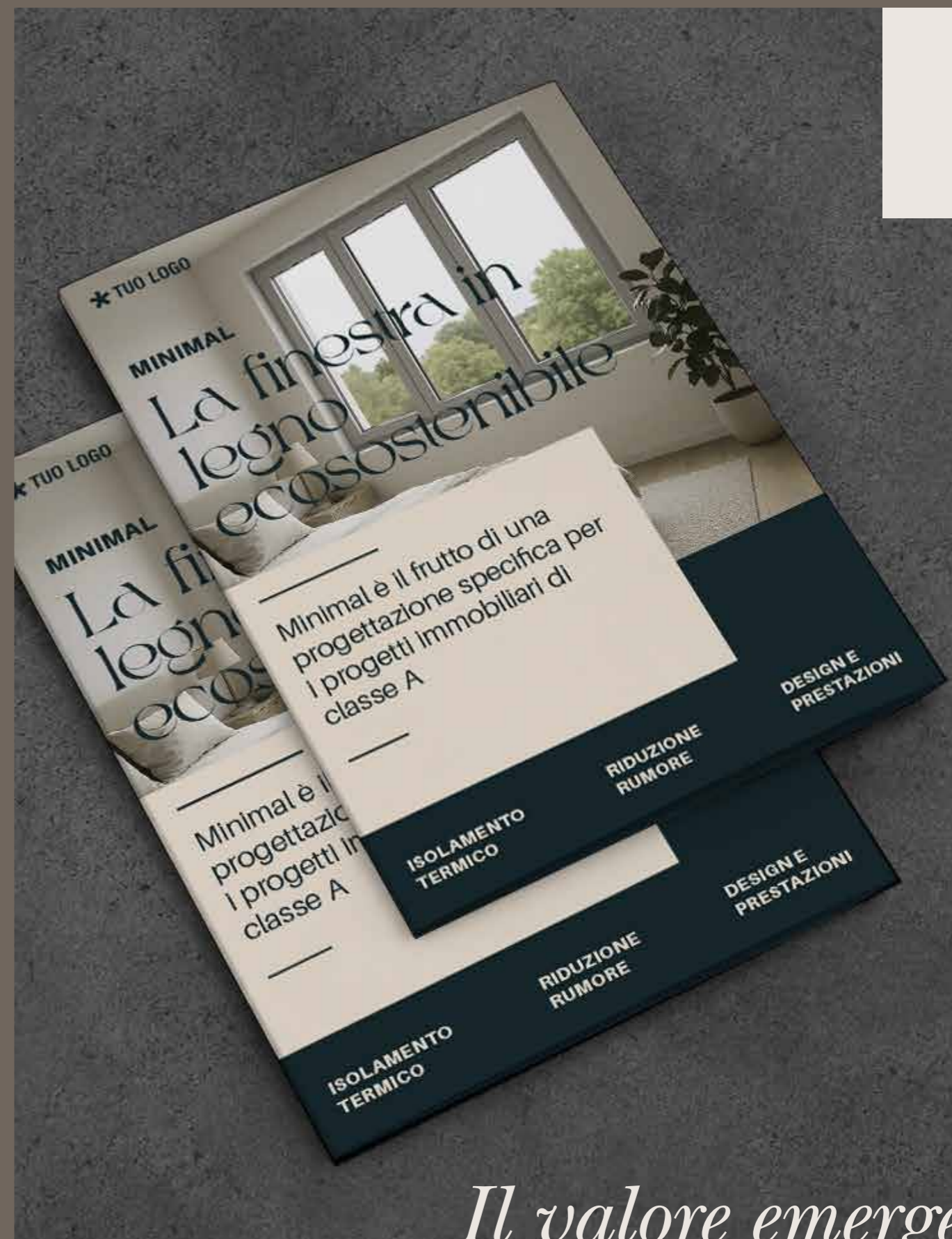
Le schede non descrivono prodotti: orientano la decisione trasformando il confronto tecnico in una scelta guidata.

Funzione strategica:

- Semplificano informazioni complesse
- Trasformano dati tecnici in benefici
- Rendono la scelta immediata

Effetto sul cliente:

- Meno confusione
- Meno dipendenza dal prezzo
- Più chiarezza sul valore



*Il valore emerge
quando la scelta è chiara*

Badge di riconoscimento

Un venditore senza identità è solo una persona.
Con il badge diventa un riferimento

Un elemento semplice che rafforza la percezione di professionalità del team, in quanto non identifica solo la persona, ma rafforza la fiducia nell'azienda.

Funzione strategica:

- Rende riconoscibile il personale
- Aumenta la fiducia immediata
- Rafforza la struttura percepita

Effetto sul cliente:

- Meno distanza con il venditore
- Maggiore sicurezza nel dialogo
- Percezione di azienda organizzata

COD: SALESBADGE



*Il cliente non valuta
solo il prodotto:
valuta chi ha davanti*

Lumio Work

Dal disturbo alla fiducia. L'importanza della comunicazione durante i lavori di posa in opera

LUMIO WORK è progettato per gestire la percezione degli interventi e trasformare un potenziale elemento critico in un'opportunità di marketing diretta. Il cantiere non è più un problema da gestire, ma un punto di contatto con il mercato locale, e, se utilizzato correttamente, diventa uno dei canali più potenti di acquisizione indiretta.

Il cliente non valuta solo il prodotto: valuta anche come lavori.

Il sistema agisce su tre livelli:

- Riduce le lamentele
- Migliora la percezione aziendale
- Genera visibilità gratuita

Un sistema che trasforma il cantiere in:

- Strumento di reputazione
- Generatore di fiducia
- Attivatore di passaparola

Gli strumenti assolvono a due necessità comunicative differenti e lavorano in parallelo:

- Cartellino per maniglia = relazione diretta
- Roll-up = comunicazione pubblica

*Il lavoro quotidiano
che costruisce reputazione*

Cartellino per maniglie

Ogni installazione è un'occasione
per lasciare una buona impressione

Un semplice strumento di micro-comunicazione applicato
all'esterno dell'abitazione.

Funzione strategica:

- Informa sull'intervento in corso
- Gestisce la percezione del rumore
- Comunica rispetto e organizzazione

Effetto sul cliente:

- Riduce tensioni con residenti
- Aumenta fiducia nel lavoro svolto
- Rafforza immagine professionale



*Trasforma ogni intervento
in un'opportunità di contatto*

Roll-up condominiale

La reputazione dell'azienda passa anche dal cantiere

Posizionato negli spazi comuni del condominio, informa tutte le persone coinvolte dei lavori in corso d'opera.

Funzione strategica:

- Comunica l'intervento e chi lo sta facendo
- Gestisce la percezione del cantiere
- Riduce le criticità potenziali

Effetto sul cliente:

- Rafforza immagine aziendale
- Migliora reputazione nel condominio
- Attiva passaparola locale



*Dove altri creano disturbo
tu comunichi professionalità*

Lumio Social

La comunicazione continuativa per Facebook e Instagram

Non semplici post social, ma un sistema progettato per mantenere il brand visibile, attivo e riconoscibile nel tempo. Un calendario editoriale annuale pensato per rafforzare la presenza dell'azienda sui canali Meta.

Ogni post pubblicato oggi, è un cliente domani.

Molte aziende del settore dei serramenti:

- Non comunicano in modo coerente
- Pubblicano raramente
- Risultano assenti sui social

Ogni contenuto contribuisce a:

- Migliorare l'autorevolezza sui canali social
- Aumentare la fiducia del cliente
- Consolidare il brand sul territorio

Tipologie di contenuto:

- Festività nazionali (**Natale, Capodanno, Pasqua, 25 Aprile, 1 Maggio, 2 Giugno**)
- Ricorrenze emozionali (**San Valentino, Festa della Donna**)
- Comunicazioni aziendali (**Chiusura per ferie**)

*Le pubblicazioni costanti
aiutano l'azienda a restare
nella mente del cliente*

Esempi Lumio Social



Lumio Care

Fidelizzare il pubblico tramite WhatsApp

LUMIO CARE è un sistema progettato per trasformare i clienti acquisiti in clienti abituali, attraverso una comunicazione periodica, utile e non invasiva. L'obiettivo non è vendere, ma mantenere attiva nel tempo la relazione con gli utenti.

Alto coinvolgimento, risultati concreti

98% TASSO APERTURA MESSAGGI **50%** TASSO DI RISPOSTA AI MESSAGGI **20%** TASSO DI CONVERSIONE (CTR)

WhatsApp è il futuro del marketing.

Questa modalità genera:

- Maggiore fidelizzazione
- Percezione di assistenza continua
- Aumento delle opportunità di riacquisto e passaparola

Logica del sistema.

I messaggi "Tips" vengono programmati e organizzati su differenti Macro-Aree:


- Manutenzione
- Risparmio energetico
- Comfort
- Scelta infissi
- Sicurezza
- Curiosità
- Stagionali
- Valore

*Trasforma il cliente
in un contatto stabile
informato e fidelizzato*

Esempi Lumio Care

★ TUO LOGO

Consigli per la manutenzione



LUBRIFICAZIONE

Lubrifica cerniere e meccanismi almeno 1 volta l'anno. Eviti rumori e mantieni apertura fluida

★ TUO LOGO

Consigli per il risparmio energetico



BOLLETTE PIÙ LEGGERE

Infissi isolanti riducono la dispersione di calore.

MENO SPRECHI = BOLLETTE PIÙ BASSE



*Il sistema Lumio
non è per tutti!
Non funziona
se cerchi soluzioni
veloci o “magiche”*

Ma funziona se:

- Vuoi davvero crescere
- Sei disposto ad un piccolo investimento
- Vuoi uscire dalla guerra dei prezzi

Lumio

info:

320 26 09 329

mail:

ciao@agenziapaganelli.it

web:

agenziapaganelli.it

Lumio è un marchio di proprietà di Agenzia Paganelli.
Tutti i diritti riservati. È vietata la riproduzione, anche
parziale, senza il consenso scritto dell'autore