Le proposte della Maè Viaggi per il settore ITS

Esperienze memorabili, strategie vincenti

DELIGHT YOUR BUSINESS

Il settore idrotermosanitario

In un mercato che cambia, le relazioni fanno la differenza.

- Il settore idrotermosanitario italiano sta vivendo una fase di profonda trasformazione, tra rallentamento della domanda, evoluzione normativa e nuove sfide legate alla transizione energetica.
- Dopo la flessione registrata nel 2024, il mercato della distribuzione idrotermosanitaria ha chiuso il 2025 con un calo del 3,54%. Il primo semestre 2026 ha tuttavia mostrato segnali di ripresa, con una crescita del 4,45% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, in un contesto che continua a richiedere attenzione e capacità di adattamento.
- In questo scenario, **competere non significa soltanto vendere di più**: significa costruire relazioni solide, mantenere alta la motivazione della propria rete e creare occasioni concrete di incontro e confronto.
- È qui che un **viaggio incentive diventa uno strumento strategico**.
- Un'esperienza ben progettata permette alle aziende ITS di **rafforzare il rapporto con clienti e partner, valorizzare la propria rete commerciale, fidelizzare e motivare le persone**, trasformando il viaggio in un investimento sulle relazioni e, quindi, sul business.

Perché nel business di oggi, le relazioni non sono un dettaglio. Sono un valore da coltivare.

Cosa è un viaggio incentive?

- Un **viaggio incentive non è semplicemente un premio ma un investimento nelle relazioni**: un'esperienza pensata per riconoscere il valore dei propri clienti, rafforzarne la fidelizzazione e creare occasioni di incontro al di fuori del quotidiano business.
- Perché quando si condividono **esperienze uniche e memorabili**, il rapporto cambia: il brand diventa più vicino, la relazione si consolida e **una partnership commerciale può trasformarsi in una relazione di valore, destinata a durare nel tempo**.

Nel business delle relazioni, un'esperienza condivisa può fare la differenza.



Viaggi incentive nel settore ITS: un pilastro strategico

- Nel settore idrotermosanitario, dove la relazione personale rappresenta da sempre un elemento centrale del business, **il viaggio incentive è diventato uno strumento consolidato per costruire, rafforzare e valorizzare il rapporto con clienti e partner**.
- Non si tratta semplicemente di premiare i migliori risultati, ma di creare un'esperienza capace di **portare le persone fuori dal contesto commerciale quotidiano**, favorire il dialogo, generare relazioni più autentiche e rafforzare il legame con il brand.
- Per molte aziende ITS, l'incentive rappresenta oggi un vero e proprio **investimento strategico nella propria rete**: un'occasione per riconoscere la fedeltà dei clienti, consolidare partnership e creare quel valore relazionale che, nel tempo, può fare la differenza anche nel business.

Nel settore ITS, le relazioni si costruiscono nel tempo.
Un viaggio incentive è uno dei modi più efficaci per renderle ancora più solide.

Punti di attenzione per un'azienda ITS nell'organizzazione di un viaggio incentive

Definire una politica premiante chiara e misurabile

» Stabilire criteri trasparenti di partecipazione (es. volumi di acquisto, marginalità, fedeltà al brand).

» Garantire che i parametri siano facilmente monitorabili dalla rete vendita e motivanti per i partner.

Segmentare e personalizzare l'esperienza

» Distinguere tra target diversi di invitati: rivenditori, installatori, agenti, progettisti, produttori.

» Creare attività e individuare destinazioni che rispecchino le loro esigenze.

Gestire la logistica e la comunicazione con precisione

» Curare ogni fase del viaggio: inviti, campagne di comunicazione pre-evento, assistenza prima, durante e dopo lo svolgimento dell'evento, tempistiche chiare.

» Garantire che il messaggio del brand sia sempre coerente e riconoscibile.

Massimizzare il ritorno sull'investimento

» Fare del viaggio un'occasione per rafforzare le relazioni all'interno della filiera.

» Valorizzare l'esperienza attraverso momenti emozionali e strumenti di comunicazione post-evento che mantengano vivo il ricordo.

Maè Viaggi: chi siamo

- Fondata nel 2001 da **Massimo Forlì** ed **Elisabetta Capriotti**, oggi rispettivamente Amministratore e Responsabile Amministrativo, Maè Viaggi nasce da una visione imprenditoriale che mette al centro le persone e le loro esigenze.
- Da oltre 25 anni affianchiamo i nostri clienti nell'organizzazione di **viaggi di lavoro, eventi aziendali, vacanze e viaggi di nozze**, con competenza, passione e attenzione al dettaglio.
- Il nostro team di professionisti specializzati ascolta il cliente, analizza il contesto e sviluppa soluzioni concrete e personalizzate, trasformando esigenze e obiettivi in esperienze e progetti su misura.



Maè Viaggi: esperienza, strategia e creatività

In particolar modo, Maè Viaggi affianca gli operatori del settore ITS nella progettazione e realizzazione di viaggi incentive ad alto impatto. Dalla definizione della politica premiante fino all'organizzazione, offriamo un supporto strategico e operativo che trasforma ogni progetto in un'esperienza memorabile.

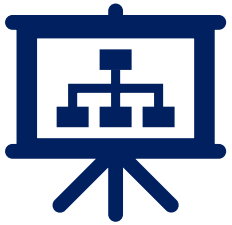
- **Esperienza consolidata nel settore ITS**: conoscenza delle dinamiche della filiera e delle esigenze specifiche di rivenditori, installatori e agenti.
- **Approccio personalizzato**: dal concept alla cura dei dettagli.
- **Supporto strategico**: definizione della politica premiante insieme all'azienda.
- **Gestione completa**: logistica, organizzazione e assistenza.

Le proposte della Maè Viaggi per il settore ITS



Maè Viaggi
Cosa offriamo

Organizzazione completa del viaggio incentive



- **Pianificazione dettagliata**: scelta accurata di destinazioni, alloggi, trasporti e attività.
- **Personalizzazione totale**: branding dedicato, temi creativi, esperienze uniche.
- **Supporto on-site**: presenza costante del team durante ogni fase dell'evento.

Consulenza sulla politica premiante



- **Definizione dei criteri di premiazione** in base agli obiettivi aziendali.
- **Segmentazione dei clienti**: rivenditori, installatori, agenti.
- **Comunicazione chiara e motivante**: campagne interne ed esterne che rafforzano il valore del premio.

Conosciamo il settore ITS. Conosciamo le vostre esigenze. Da oltre 25 anni trasformiamo ogni incentive in un'esperienza su misura.

Alcune storie di successo (1/4)

Un primo viaggio incentive di successo

» Un importante rivenditore ci ha chiesto supporto per organizzare il suo primo viaggio incentive. Insieme abbiamo definito i criteri della politica premiante, scelto la destinazione e costruito un programma su misura. Abbiamo curato ogni dettaglio, dalla scheda di adesione personalizzata alla gestione delle attività: tornei esclusivi, escursione con aperitivo al tramonto, spettacoli serali e una cena di gala memorabile. Il risultato? Un evento apprezzato da tutti i partecipanti e un cliente soddisfatto per il successo dell'iniziativa.

Un viaggio esclusivo sui fiordi norvegesi per i top client

» Un distributore del centro Italia ci ha coinvolto per creare un viaggio incentive dedicato ai suoi clienti più importanti. La scelta è caduta su una crociera tra i fiordi norvegesi, con un numero ristretto di invitati per dare all'esperienza un tono di esclusività. Abbiamo curato ogni dettaglio: dalla visita guidata di Copenaghen al pranzo tipico in un ristorante riservato ad Ålesund, fino ai momenti di networking a bordo. L'obiettivo era valorizzare i top client e consolidare il rapporto: missione pienamente riuscita.

Alcune storie di successo (2/4)

Un viaggio incentive in Sicilia per i top client

» Un'importante azienda termoidraulica ha affidato a noi l'organizzazione di un viaggio incentive per 50 clienti top del Centro-Nord Italia. L'obiettivo era creare un'esperienza esclusiva capace di rafforzare la relazione con i clienti, emozionare e lasciare un ricordo distintivo del brand. Abbiamo progettato un programma di cinque giorni in Sicilia, unendo avventura, cultura e momenti enogastronomici memorabili. Tra le esperienze più significative l'escursione in jeep sull'Etna, una cena a Noto durante l'Infiorata con affaccio privilegiato su Via Nicolaci, la scoperta di Ortigia a bordo di caratteristici Tuk Tuk e una serie di cene esclusive in location prestigiose. Il progetto ha riscosso grande entusiasmo tra i partecipanti, consolidando il legame con l'azienda e regalando un'esperienza unica che ha saputo sorprendere e coinvolgere.

Una settimana premio per i migliori installatori del centro sud Italia

» Abbiamo supportato un'azienda termoidraulica nell'organizzazione del viaggio incentive annuale. 7 giorni, 1.000 partecipanti e oltre 300 bambini, tra tornei esclusivi per installatori e famiglie, premi e gadget personalizzati ogni giorno, serate indimenticabili con artisti circensi, pianisti di fama nazionale e comici. Un'esperienza unica che ha emozionato tutti, rafforzato la fidelizzazione degli installatori e reso il brand protagonista di momenti memorabili.

Alcune storie di successo (3/4)

Un viaggio incentive a Roma per i top client americani

» Un rinomato produttore del settore ITS si è affidato a noi per organizzare un viaggio incentive esclusivo dedicato ai suoi migliori clienti americani. Per quattro giorni, i partecipanti hanno vissuto un'esperienza autentica e raffinata alla scoperta delle meraviglie di Roma: tour privati nei luoghi simbolo, cooking class dedicate alla tradizione italiana, un emozionante tour in Vespa e serate eleganti in location suggestive. Abbiamo curato ogni dettaglio — dai transfer personalizzati alle guide dedicate — per offrire un'esperienza su misura che ha celebrato l'eccellenza italiana e ha rafforzato il legame tra brand e ospiti internazionali.

Un weekend esclusivo a Ischia

» Un importante produttore e distributore del settore riscaldamento si è affidato a noi per organizzare un weekend esclusivo a Ischia dedicato a 60 selezionati clienti. Tra degustazioni di vini e prodotti tipici locali, momenti di relax in spa e piscine termali, cene tradizionali in location panoramiche e indimenticabili gite in barca, i partecipanti hanno vissuto un'esperienza autentica e raffinata. Ogni dettaglio è stato curato su misura per rafforzare la relazione con i clienti, creare un forte senso di appartenenza e valorizzare il brand attraverso un'esperienza esclusiva, coinvolgente e memorabile.

Alcune storie di successo (4/4)

Un viaggio incentive in Repubblica Dominicana per una community ITS

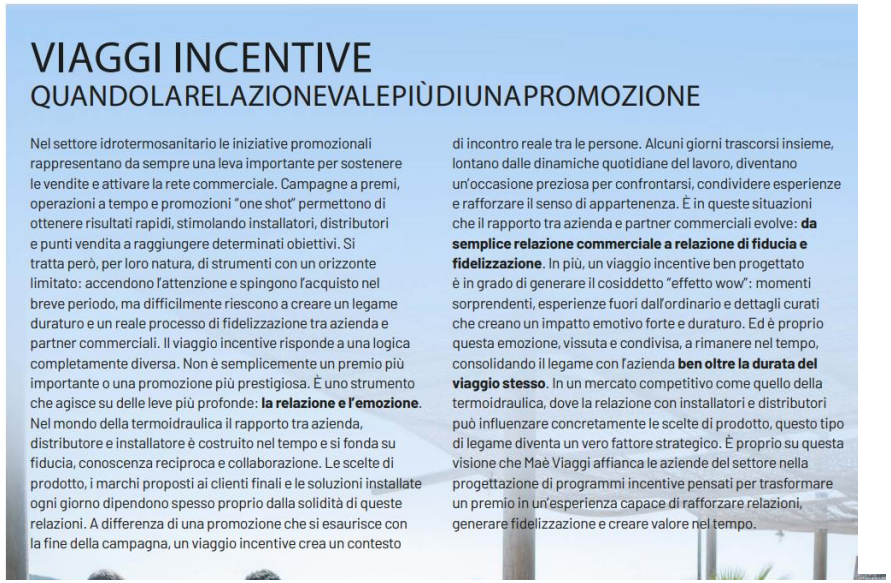
» Un importante gruppo di acquisto del settore ITS si è affidato a noi per organizzare un'esperienza dedicata a tutti gli associati e alle società sponsor, con l'obiettivo di rafforzare le relazioni all'interno della community e creare nuove occasioni di confronto con i partner. La cornice di un prestigioso villaggio internazionale in Repubblica Dominicana ha trasformato il viaggio in un'occasione unica di incontro, in un ambiente informale e rilassato, lontano dalla quotidianità professionale. Aperitivi organizzati in esclusiva, una cena di gala in location riservata al gruppo ed escursioni alla scoperta del territorio hanno creato momenti di convivialità e condivisione, favorendo relazioni più autentiche tra associati e sponsor e rafforzando il senso di appartenenza alla community.

Una settimana bianca a Courmayeur per i clienti più importanti

» Un importante distributore del Centro Italia ci ha scelto per organizzare una settimana bianca dedicata ad alcuni dei suoi clienti più selezionati, con l'obiettivo di rafforzare la relazione commerciale attraverso un'esperienza esclusiva e lontana dai consueti contesti di business. La magia di Courmayeur, il fascino della montagna e un programma di attività organizzate in esclusiva per il gruppo hanno creato il contesto ideale per condividere tempo ed esperienze in un'atmosfera informale e coinvolgente. Tra momenti sulla neve, convivialità e occasioni di incontro, il viaggio ha permesso di consolidare la fiducia, rafforzare il rapporto con i clienti e trasformare una relazione commerciale in un legame più personale e duraturo.

La nostra competenza anche attraverso i contenuti

- Crediamo che offrire un servizio di valore significhi, prima di tutto, conoscere a fondo il settore in cui si opera, comprenderne le evoluzioni e anticiparne le esigenze.
- Per questo, accanto all'attività sul campo, condividiamo esperienze, competenze e riflessioni sulle tematiche che interessano il mondo ITS, anche attraverso i contributi pubblicati su **Blu&Rosso**, rivista di riferimento del settore.


BLU&ROSSO PER **MAÈ VIAGGI**

VIAGGI INCENTIVE

QUANDO LA RELAZIONE VALE PIÙ DI UNA PROMOZIONE

Nel settore idrotermosanitario le iniziative promozionali rappresentano da sempre una leva importante per sostenere le vendite e attivare la rete commerciale. Campagne a premi, operazioni a tempo e promozioni "one shot" permettono di ottenere risultati rapidi, stimolando installatori, distributori e punti vendita a raggiungere determinati obiettivi. Si tratta però, per loro natura, di strumenti con un orizzonte limitato: accendono l'attenzione e spingono l'acquisto nel breve periodo, ma difficilmente riescono a creare un legame duraturo e un reale processo di fidelizzazione tra azienda e partner commerciali. Il viaggio incentive risponde a una logica completamente diversa. Non è semplicemente un premio più importante o una promozione più prestigiosa. È uno strumento che agisce su delle leve più profonde: **la relazione e l'emozione**. Nel mondo della termoidraulica il rapporto tra azienda, distributore e installatore è costruito nel tempo e si fonda su fiducia, conoscenza reciproca e collaborazione. Le scelte di prodotto, i marchi proposti ai clienti finali e le soluzioni installate ogni giorno dipendono spesso proprio dalla solidità di queste relazioni. A differenza di una promozione che si esaurisce con la fine della campagna, un viaggio incentive crea un contesto di incontro reale tra le persone. Alcuni giorni trascorsi insieme, lontano dalle dinamiche quotidiane del lavoro, diventano un'occasione preziosa per confrontarsi, condividere esperienze e rafforzare il senso di appartenenza. È in queste situazioni che il rapporto tra azienda e partner commerciali evolve: **da semplice relazione commerciale a relazione di fiducia e fidelizzazione**. In più, un viaggio incentive ben progettato è in grado di generare il cosiddetto "effetto wow": momenti sorprendenti, esperienze fuori dall'ordinario e dettagli curati che creano un impatto emotivo forte e duraturo. Ed è proprio questa emozione, vissuta e condivisa, a rimanere nel tempo, consolidando il legame con l'azienda **ben oltre la durata del viaggio stesso**. In un mercato competitivo come quello della termoidraulica, dove la relazione con installatori e distributori può influenzare concretamente le scelte di prodotto, questo tipo di legame diventa un vero fattore strategico. È proprio su questa visione che Maè Viaggi affianca le aziende del settore nella progettazione di programmi incentive pensati per trasformare un premio in un'esperienza capace di rafforzare relazioni, generare fidelizzazione e creare valore nel tempo.


BLU&ROSSO PER **MAÈ VIAGGI**

BUSINESS TRAVEL

UN COSTO DA GESTIRE O UN'OPPORTUNITÀ DA VALORIZZARE?

Quanto incidono le trasferte sul bilancio aziendale? Come controllare i costi senza penalizzare l'operatività? È possibile ottimizzare il tempo delle risorse interne dedicate all'organizzazione dei viaggi di lavoro? Sono domande sempre più frequenti anche nel settore ITS, dove fiere, visite presso fornitori, incontri commerciali, cantieri e trasferte tecniche rappresentano attività quotidiane e strategiche.
Proprio per questo il **business travel** non può più essere considerato soltanto una voce di costo ma uno strumento organizzativo da gestire con metodo, competenze e processi strutturati.
In questo contesto assume un ruolo centrale la **travel policy**, ovvero l'insieme delle linee guida che regolano i viaggi aziendali: procedure di prenotazione, ogni trasferta viene organizzata nel rispetto delle esigenze aziendali e delle per centro di costo o commessa e valutare eventuali aree di ottimizzazione.


BLU&ROSSO PER **MAÈ VIAGGI**

IL VALORE DI UN'ESPERIENZA CONDIVISA

STEFANO AZZI,
Marketing Promozionale - Direttore Immergas

n un mercato in cui qualità e affidabilità del prodotto sono ormai requisiti mprescindibili, la relazione con clienti e professionisti diventa un elemento sempre più strategico.

1. Immergas è da anni un punto di riferimento nel settore ITS. Quanto è importante oggi, oltre al prodotto, costruire relazioni solide con la propria clientela?
n un mercato competitivo, qualità

3. In questo contesto, che ruolo giocano le attività incentive all'interno della vostra strategia commerciale?
Giocano un ruolo centrale. Un viaggio incentive non è un semplice premio, ma uno strumento per rafforzare il rapporto con i professionisti. Al di fuori del contesto lavorativo si crea un dialogo più diretto e autentico, che rafforza la fiducia reciproca. È un investimento nelle persone e nelle relazioni.

4. Si parla spesso di "emozioni" legate agli incentive: quanto conta oggi integrare aspetti esperienziali, culturali o di team building all'interno di un viaggio incentive?
Le emozioni hanno un ruolo del nostro target, evitando soluzioni standardizzate. Con Maè Viaggi collaboriamo da oltre quindici anni e si è sviluppato un rapporto di grande fiducia. Paola Piccioni è per noi un punto di riferimento operativo, mentre Massimo Forlì ha sempre dimostrato capacità di gestire e risolvere tempestivamente anche gli imprevisti.

6. Dal punto di vista commerciale, avete riscontrato benefici concreti e misurabili dopo l'introduzione o il consolidamento di queste iniziative?
Direi di sì. Abbiamo registrato un

Alcuni dei nostri clienti del mondo ITS

BAXI

IMMERGAS

Lafenice PROFESSIONAL

GIACOMINI WATER E-MOTION

HidrosPoint

VEMIT EVOLUZIONE CASA

carparelli ENERGIA E INNOVAZIONE

DELTA Your Profit First

t&i

EMMEFFECI PIÙ ENERGIA AI TUOI AMBIENTI

Contatti

Contattaci per trasformare il tuo viaggio incentive in uno strumento di fidelizzazione vincente!

Scopri come Maè Viaggi può supportare i tuoi progetti con soluzioni personalizzate. Organizziamo insieme esperienze memorabili per rafforzare il legame con i clienti.



Maè Viaggi

Via Liberazione, 150
63074 San Benedetto del Tronto (AP)

Stefania Luciani

stefania.luciani@maeviaggi.it
+39 342 6481218

Paola Piccioni

paola.piccioni@maeviaggi.it
+39 340 1543963