

Tendenze

# IL LATO BUSINESS DEL SALONE

51

*CHE LA FIERA DI MILANO  
SIA UNA VETRINA  
IMPORTANTISSIMA PER  
L'INDUSTRIA L'ABBIAMO  
SEMPRE DETTO E SOSTENUTO.  
MA QUALI PRODOTTI  
PRESENTATI NELLE VARIE  
EDIZIONI SONO POI  
DIVENTATI DEI BEST SELLER?  
QUALI HANNO PERFORMATO  
MEGLIO E QUINDI, SONO  
STATI PIÙ APPREZZATI?*

di Nicol Re

gennaio - febbraio 2016 AB

# Tendenze



## ARBLU

GIUSEPPE PRESOTTO, titolare

"I prodotti presentati al Salone che hanno registrato buone performance sono stati: il box doccia Sei, e il sistema bagno completo Tulip (2012), quest'ultimo riscuote ancora oggi ottimi risultati tanto che continuiamo a implementare la gamma con nuovi articoli. Nel 2014 ci siamo presentati con il sistema Pietrablu™, materiale versatile e durevole, con il quale, per la prima volta, abbiamo presentato la stanza da bagno completamente ambientata e non più il singolo prodotto. In Pietrablu vengono realizzati, infatti, piatti doccia, pannelli per pareti, top per i mobili e termoarredi. Due le finiture: Trendy (effetto ardesia) e Woody (effetto legno). Grande successo in particolare per i piatti doccia. Nel 2014 sono stati venduti oltre 9.000 pezzi in tutto il mondo e nel 2015 oltre 13.000".

VENDEUTI  
OLTRE  
13 MILA  
PEZZI

Piatti doccia in Pietrablu

52



## AZZURRA

LORENZO ROSSINI, Ceo

"I prodotti Azzurra più venduti sono quelli che uniscono design, tecnologia, flessibilità e sostenibilità. Nuvola, presentato all'edizione del 2010, è uno di quelli. Tra tutti i nostri prodotti è la collezione che ha segnato la svolta della nostra azienda e fin da subito ha puntato su qualità a un costo democratico, design rassicurante e sostenibilità grazie al progetto Water Saving".



Sanitari Nuvola

AB gennaio-febbraio 2016