

I SOGNI? BISOGNA REALIZZARLI!



In questo periodo non tutti siamo capaci di guardare ai nostri sogni con serenità, con la stessa passione di qualche anno fa.

Stampa e tv a volte lanciano segnali di preoccupazione e di prudenza, che tarpano le ali ai nostri sogni. Ognuno di noi ha diritto al proprio ed ha fare i sacrifici che ritiene opportuni per raggiungerlo. E' sempre stato così e sarà sempre così.



E' stato questo il leitmotiv della convention aziendale ideata ed organizzata dalla **MIDIL CERAMICHE** di Andria, che da quasi 30 anni porta avanti in Puglia i valori del design, della qualità e della crescita sostenibile, in partnership con un'azienda leader nel mondo: la **PORCELANOSA Gruppo**.

Il 14 settembre 2008 a Bari, nella splendida cornice ottocentesca di Villa Romanazzi Carducci, oltre 130 persone tra imprenditori e addetti vendita della propria rete commerciale, hanno parlato di bisogni che si evolvono velocemente e a cui occorre stare al passo.

La **PORCELANOSA** Gruppo ha inteso dimostrare il consolidamento del sodalizio con la **MIDIL CERAMICHE** grazie alla prestigiosa presenza del proprio **Presidente Silvestre Segarra**, che ha brillantemente rilanciato l'attenzione della platea verso un cliente che ha voglia di essere affascinato da prodotti sempre più esclusivi e di qualità elevata, dimostrando altresì la grande disponibilità alla concretizzazione di tali obiettivi, attraverso la propria "punta di diamante" sul territorio pugliese.



La Midil Ceramiche ha in questi anni dimostrato **grandissima attenzione alle evoluzioni del mercato**, ritenendo strategico, in un periodo di incertezza, veicolare i propri investimenti verso 3 aree principali: **Innovazione, Formazione ed Organizzazione**. Ha iniziato rinnovando la propria immagine, il proprio modo di comunicare all'esterno e soprattutto il modo di fare impresa.

Perché mai come in questo momento è importante affermare i valori della qualità, dell'investimento a lungo termine, quando i timori dell'incertezza economica futura rischiano di far fare al cliente scelte sbagliate, che potrebbe poi pagare a lungo termine.



Occorre ascoltare, occorre rassicurare. Bisogna allargare la sua prospettiva: una scelta fatta bene oggi incide pochissimo nella spesa quotidiana, tantissimo nel benessere e nella qualità della vita, nel "luogo" che ci appartiene e custodisce i nostri affetti ed il nostro benessere.

Infine nella convention si è parlato di **squadra**, all'interno di un evento che, per la prima volta, ha visto insieme imprenditori concorrenti/colleghi, scambiarsi idee e suggerimenti per raggiungere **obiettivi comuni!** Tutti uniti per cogliere, elaborare e scambiare le opportunità che il mercato ancora offre e che occorre misurare con "strumenti nuovi" per coglierne i segnali che il nostro vecchio sistema non riesce a cogliere più.

Ci crediamo ancora, continueremo a crederci sempre!