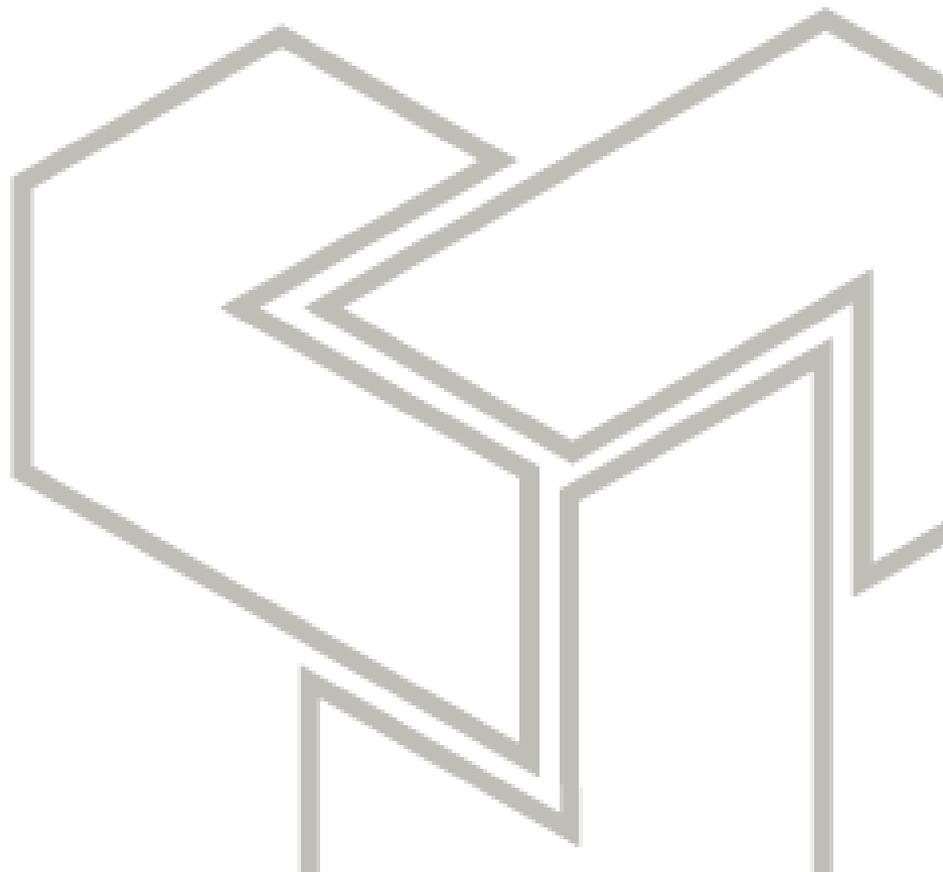


I servizi UNICMI





Il modello organizzativo

L'attività di UNICMI è finalizzata ad un rapporto costante con i Soci, alla rappresentanza degli interessi delle industrie presso tutte le istanze normative nazionali ed europee, alla crescita dei propri settori industriali e alla loro promozione in un mercato di qualità attraverso l'Ufficio Tecnico, l'Ufficio Comunicazione e l'Ufficio Studi Economici.





L'Ufficio Tecnico

Gruppi di Lavoro

Gruppi composti dalle aziende socie e coordinati dall'Ufficio Tecnico per lo sviluppo di particolari tematiche e per la realizzazione di documenti specifici.



Documenti Tecnici



Realizzati in collaborazione con i Soci riuniti in specifici Gruppi di Lavoro o scritti direttamente dall'Ufficio Tecnico in base ad esigenze segnalate dal mercato su temi di particolare interesse e sempre condivisi.

Formazione tecnica

Un completo e qualificato pacchetto di formazione strutturato per rispondere al costante bisogno di aggiornamento, informazione, e formazione delle imprese e del mondo della progettazione.



Call center tecnico



Un servizio riservato ai Soci che possono porre quesiti telefonici direttamente agli esperti dell'Ufficio Tecnico. I Soci possono contattare il Call Center Uncsaal allo 02.31920633 il lunedì dalle 14.00 alle 18.00 e il martedì dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00 I Soci possono anche inviare quesiti tecnici alla mailtecnica@unicmi.it con tempistica di risposta entro 5 giorni lavorativi.



L'Ufficio Studi Economici

Rapporti di Mercato

Strumento con cadenza semestrale, per fornire alle imprese e agli analisti informazioni sempre aggiornate sui trend di lungo periodo, i cambiamenti strutturali in atto e gli scenari per il futuro.

Monitor congiunturali

Una rilevazione semestrale dei trend di mercato svolta attraverso questionari on-line.



Rilevazioni statistiche

Rilevazioni quadrimestrali dei dati dei volumi venduti elaborate in forma anonima attraverso un notaio che garantisce la riservatezza dei dati e ne elabora i risultati.

Consulenze



Speciali focus e consulenze specifiche sul mercato e sui modelli di business praticabili.



L'Ufficio Comunicazione

Diffusione

Veicolazione, promozione e vendita dei documenti elaborati dall'Ufficio Tecnico e all'Ufficio Studi Economici al mercato e presso gli interlocutori istituzionali.



Web

I siti uncsaal.it e acaiacs.it presto assimilati nel portale unicmi.it sito sono un importante strumento di visibilità delle attività associative con oltre 140.000 visite annue e più di 400.000 pagine visitate. I Soci Assites godranno di questa visibilità grazie al loro inserimento nell'elenco Soci Unicmi.

Ufficio Stampa

Costante attività di Ufficio Stampa nei riguardi dell'editoria di settore, delle testate economiche e delle testate online.



MADE expo

La manifestazione fieristica biennale, specializzata e internazionale dell'edilizia più visitata in Italia, strutturata in 6 Saloni verticali e promossa insieme a FederlegnoArredo.

MADEexpo

Milano Architettura Design Edilizia



Le newsletter UNICMI



Newsletter strettamente informativa su tematiche, norme e leggi che riguardano i settori dell'involucro edilizio e delle costruzioni metalliche. Le newsletter rimandano a pagine presenti sui siti associativi e mettono a disposizione dei Soci e degli utenti registrati la possibilità di download eventuali di documenti o leggi.

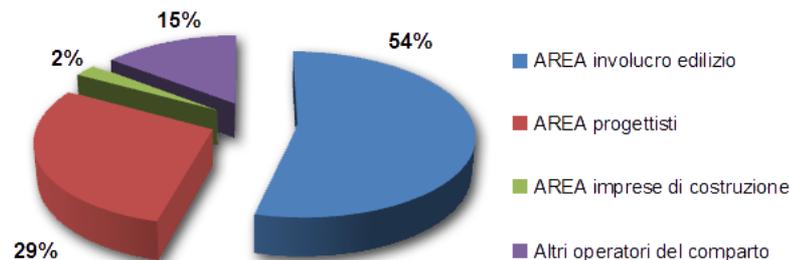


Newsletter che evidenzia i documenti tecnici e i corsi di formazione prodotti dall'Associazione.



Newsletter informativa su prodotti, servizi e aziende. Tale strumento è a pagamento con tariffario distinto fra Soci Unicmi e altre Aziende.

Diffuse ad un target qualificato di oltre 13.700 indirizzi profilati.





Convenzioni utili

RCS gestione crediti

Controllo e gestione dei rischi dei crediti.

Assicurazione

La complessità del tema assicurativo, proprio e peculiare per ciascuna realtà industriale, hanno suggerito l'elaborazione di una convenzione studiata su misura per le aziende dell'intera filiera produttiva dell'involucro edilizio.

Accesso alle convenzioni UNICMI su Rct/o/prodotti e All risk, Montaggio e Postuma decennale

Internazionalizzazione

Possibilità di partecipazione a tutte le missioni estere organizzate da UNICMI.



UNICMI

UNCSAAL · ACAI

Come funziona

Dal presidio normativo all'influenza sul mercato





IL PRESIDIO NORMATIVO

UNICMI svolge presidio normativo in **7 Commissioni e in 41 Gruppi di Lavoro UNI** specifici del proprio campo di azione, nelle **Commissioni Ministeriali** e Interministeriali nonché nelle **Commissioni ENEA**, rappresentando gli interessi delle filiere industriali dell'involucro e delle costruzioni metalliche.

UNICMI svolge attività normativa in **Europa** attraverso la **partecipazione a 20 Gruppi di Lavoro CEN e all'elaborazione delle Direttive dell'Unione Europea** relative a tutti i prodotti dell'involucro edilizio e delle costruzioni metalliche.



DAL PRESIDIO NORMATIVO ALL'INFORMAZIONE

Le nuove norme, gli aggiornamenti e le leggi che determinano il mercato dei comparti di riferimento di UNICMI, fra di essi quello delle schermature solari, sono immediatamente comunicate ai Soci e al mercato di riferimento (13.700 indirizzi profilati), attraverso



UNICMI

notizie



DALL'INFORMAZIONE ALL'INTERPRETAZIONE

L'interpretazione di ogni norma o legge che riguarda i Soci è trasformata in un documento tecnico UNICMI, redatto dall'Ufficio Tecnico attraverso la collaborazione dei Soci riuniti in specifici **Gruppi di Lavoro** (divisionali o inter-divisionali) con la supervisione della Direzione Tecnica.

Le Aziende facenti parte di un GdL sono citate nel Documento Tecnico di Riferimento.

I Documenti sono condivisi con le Divisioni interessate e con il Consiglio Direttivo, per essere successivamente **veicolati gratuitamente a tutti i Soci.**

I documenti tecnici di UNICMI sono realizzati, prodotti, diffusi, promossi e venduti a cura dell'Ufficio Comunicazione e di Uncsaal Servizi Srl.



DALL'INTERPRETAZIONE ALLA DIFFUSIONE DEL KNOW-HOW ESEMPI



Questo documento UNICMI è la guida di riferimento per il mercato: produttori, posatori, direttori dei lavori, collaudatori ed enti terzi di controllo tecnico chiamati alla verifica del progetto.

UX 42 è anche come un valido aiuto ai progettisti che possono apprendere appieno le problematiche della posa in opera dei serramenti e valutarle attentamente sin dalle prime fasi di progetto.



L'UX80 è la piattaforma ideale alla quale i principali costruttori italiani di facciate continue e serramenti faranno riferimento per impostare le proprie trattative in modo corretto ed efficace e, da oggi, imprese e professionisti potranno consultarla on line registrandosi sul sito Unicmi.



LA DIFFUSIONE DEL KNOW HOW CON LA FORMAZIONE SPECIFICA ESEMPI

Ad ogni documento tecnico UNICMI viene affiancato un ciclo di Corsi di Formazione dedicati ai tecnici delle Aziende.

I Soci UNICMI possono accedere a tutti i pacchetti di formazione usufruendo del 50% di sconto.

Corso di formazione
**I PARAPETTI VETRATI:
CRITERI PROGETTUALI**



UNICMI
UNCSAAL - ACAI

**La Marcatura CE
dei serramenti e delle facciate continue**
SEMINARIO sugli aspetti tecnici, legali e procedurali



UNICMI
UNCSAAL - ACAI

Seminario di formazione
Dal progetto al cantiere:
Guida alla progettazione prestazionale,
tecnologica ed esecutiva delle facciate continue



UNICMI
UNCSAAL - ACAI

Seminario di formazione
**INVOLUCRO VETRATO
ED EFFICIENZA ENERGETICA**



UNICMI
UNCSAAL - ACAI

Seminario di formazione
Sostenibilità in edilizia:
il contributo dell'involucro edilizio trasparente



UNICMI
UNCSAAL - ACAI

FACCIAE CONTINUE
CRITERI PROGETTUALI DI
DIMENSIONAMENTO STATICO

Corso di formazione
**Pianificazione e
controllo di progetto**



UNICMI
UNCSAAL - ACAI



Corso di formazione
Technical English



UNICMI
UNCSAAL - ACAI



Strumenti di analisi del mercato sviluppati da UNICMI

Coordinatore scientifico: Prof. Carmine Garzia

Responsabile: Marco Perazzi

Ufficio Studi Economici UNICMI

economia@unicmi.it



Perché investire in un osservatorio economico di filiera

- specializzazione dell'industria
- dinamiche del mercato ed evoluzione della domanda
- ridefinizione delle filiere
- complessità crescente del mercato e trasformazione della domanda



I benefici per le aziende

- Conoscere i numeri del mercato per comunicare a livello istituzionale
- Misurare le performance della propria azienda rispetto a quelle del settore
- Costruire scenari di settore per valutare come evolverà il mercato
- Supportare le scelte di crescita e investimento delle aziende



Gli strumenti di analisi economica

- **Analisi bilanci** di aziende produttrici di serramenti (PVC-Legno-AL)
- **Questionario per analisi dei trend di breve periodo**

Riservato agli associati produttori di serramenti, gammisti, accessoristi(AL)



I prodotti/le pubblicazioni

- **Rapporti di mercato**
- **Monitor Congiunturale** sui trend di mercato
 - Riservato solo ai soci (tutti gli attori della filiera) che rispondono
 - Focus: evoluzione e previsioni su acquisito e fatturato, politiche commerciali, comportamento dei clienti



Altri prodotti ad hoc: questionari mirati, modello di settore

- **Auto-rilevazione anonima delle vendite**

Progetto autofinanziato dai produttori di accessori e di sistemi (AL)



- **Database con i dati quadrimestrali** della rilevazione per gammisti e accessoristi
 - ✓ Fatturato e volumi delle principali categorie merceologiche
 - ✓ Altre info: prezzi medi, export, scelta delle finiture, etc..