



ITALIAN DOORS STORY

**CHANGE
YOUR
PARTNER
MAKE YOUR CHOICE**

VISION GUIDE LINE

6

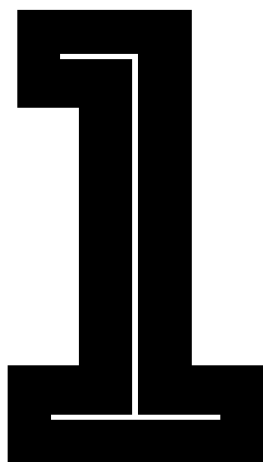
LE RAGIONI STRATEGICHE DI UNA SCELTA

QUANDO SI PARLA DI UN MERCATO COMPLESSO COME QUELLO DELL'EDILIZIA E SI DEVE SCEGLIERE UN PARTNER CON CUI CONDIVIDERE L'ATTIVITÀ SUL MERCATO, È MOLTO IMPORTANTE ANALIZZARE UNA SERIE DI PARAMETRI CHE FANNO LA DIFFERENZA QUALITATIVA SOPRATTUTTO NEI CONFRONTI DEL CLIENTE FINALE. IN GD DORIGO CONOSCIAMO MOLTO BENE QUESTA PROBLEMATICHE SULLA QUALE IN QUARANT'ANNI DI ATTIVITÀ ABBIAMO MATURATO ESPERIENZE DI RELAZIONE COMMERCIALE CHE CI HANNO AIUTATO A GIUNGERE ALL'ATTUALE MODELLO DI IMPRESA CHE, CREDIAMO, POSSA RAPPRESENTARE UN RIFERIMENTO IN TERMINI DI SERVIZIO, PER AFFRONTARE LA COMPETIZIONE DEI PROSSIMI ANNI. ABBIAMO CERCATO DI FACILITARE IL COMPITO DI CHI ANALIZZA LA NOSTRA PROPOSTA DI COLLABORAZIONE EVIDENZIANDO 6 PUNTI CHE RITENIAMO FONDAMENTALI PER CONVINCERE DELLA QUALITÀ DELLA NOSTRA OFFERTA. I 6 PUNTI DI SEGUITO APPROFONDITI SONO: L'ESPERIENZA, LE COMPETENZE, IL DESIGN, IL BRAND, IL SERVIZIO CLIENTI E LA VISIONE SUGLI INVESTIMENTI. SI TRATTA DI TEMI STRATEGICI CHE POSSONO STIMOLARE UNA SCELTA E POSSONO GARANTIRE STABILITÀ AL BUSINESS NEL TEMPO; DI TEMI CON UN FORTE RISVOLTO OPERATIVO MISURABILE NELLA QUOTIDIANITÀ DELLA COLLABORAZIONE; DI TEMI CHE METTONO LE RISORSE UMANE E I LORO BISOGNI AL CENTRO DI OGNI PROGETTO VALORIZZANDO LA QUALITÀ DEL RAPPORTO E LA FIDELIZZAZIONE AL BRAND. FORSE UNA SCELTA È SEMPRE MOLTO DIFFICILE LO SAPPIAMO... MA INSIEME POSSIAMO APRIRE LE PORTE DI UN FUTURO COSTRUTTIVO E DI SODDISFAZIONE RECIPROCA.



EXPERIENCE

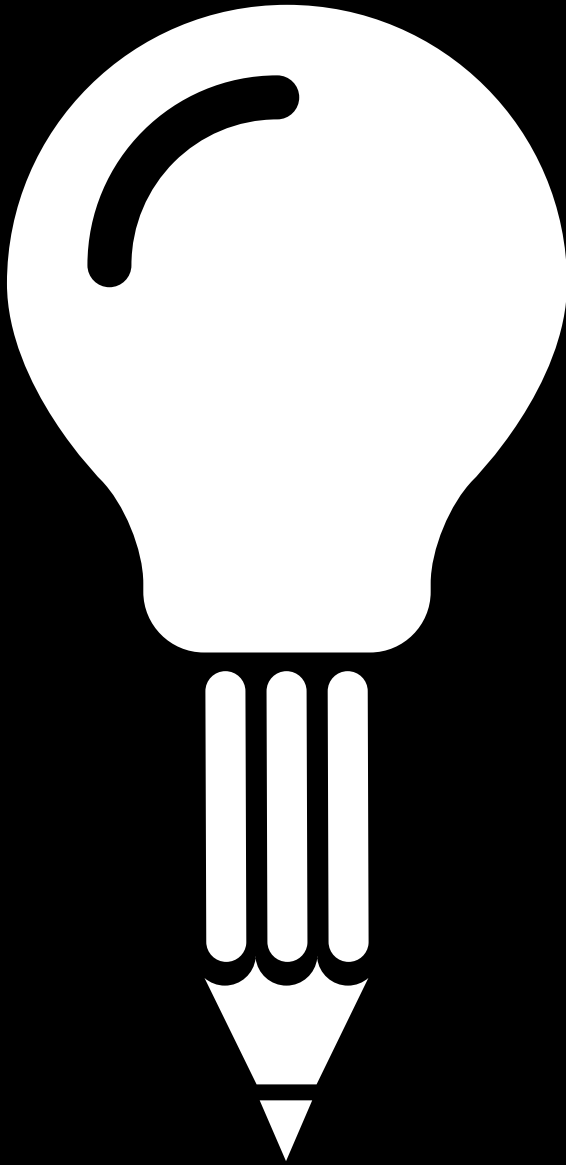
40 YEARS



EXPERIENCE

GD DORIGO PRESENTA OGGI IL RISULTATO DI QUARANT'ANNI D'INVESTIMENTI CONTINUI FINALIZZATI AL MIGLIORAMENTO DELL'AMBIENTE PRODUTTIVO CON UNA PARTICOLARE CURA DELLE STRUTTURE CHE OSPITANO LE LINEE DI TRASFORMAZIONE DELLA MATERIA E DELLA REALIZZAZIONE DEL PRODOTTO FINITO.

OGNI SCELTA È STATA ATTUATA NELLA LOGICA DELLE PRODUZIONI SERIALI INGEGNERIZZATE PONENDO PER MOLTI ANNI IL PRODOTTO AL CENTRO DEGLI INTERESSI STRATEGICI DELL'AZIENDA. UNA POLITICA DI CURA DELLA QUALITÀ CHE HA FAVORITO LA CRESCITA PROFESSIONALE DI TUTTO IL TEAM PRODUTTIVO E GESTIONALE E HA ALIMENTATO QUEL "BAGAGLIO" DI ESPERIENZA CHE OGGI RAPPRESENTA IL "PASSAPORTO" PER OPERARE A LIVELLO NON SOLO NAZIONALE BENSÌ INTERNAZIONALE.

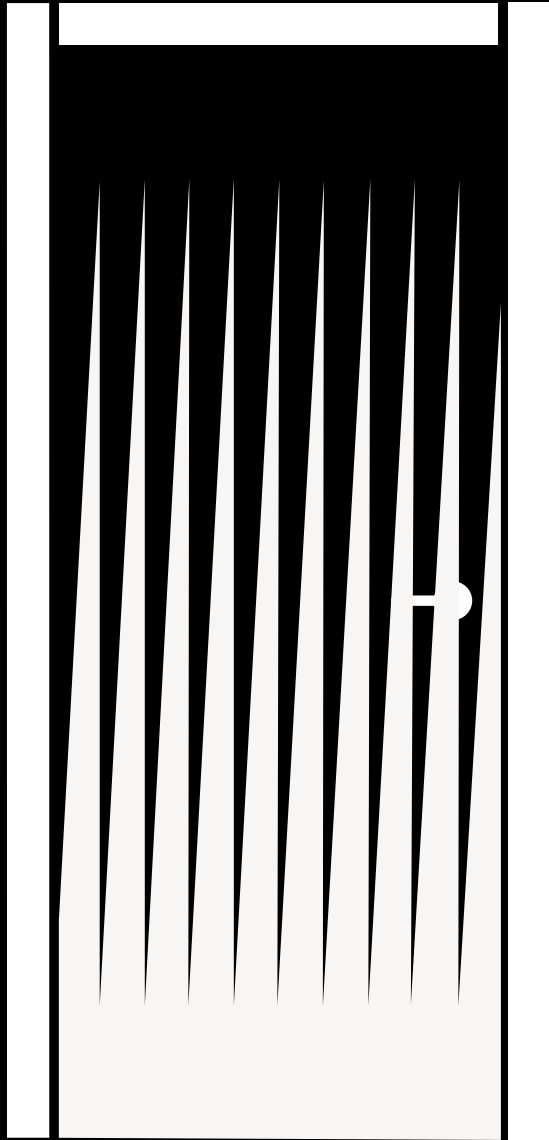


2

COMPETENZE

GD DORIGO È UNA REALTÀ INDUSTRIALE ITALIANA CHE HA SAPUTO EVOLVERE L'ECCELLENTE MAESTRIA ARTIGIANA IN PROCESSI D'INDUSTRIALIZZAZIONE AVANZATI, NELL'AMBITO DELLA PRODUZIONE DI PORTE D'ARREDO PER INTERNI E DI PORTE TECNOLOGICHE PER IL COMPARTO DELL'EDILIZIA PROFESSIONALE COME OSPEDALI, ALBERGHI, SCUOLE E UFFICI.

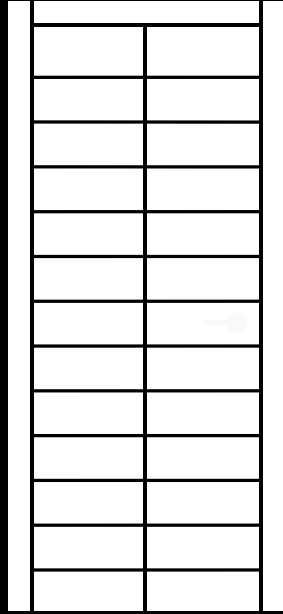
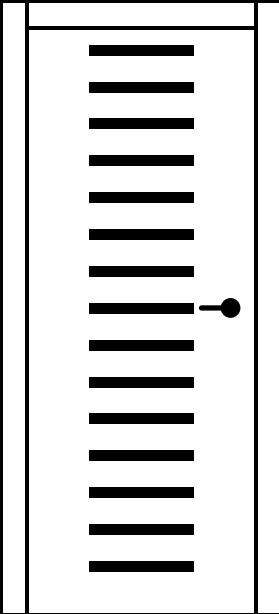
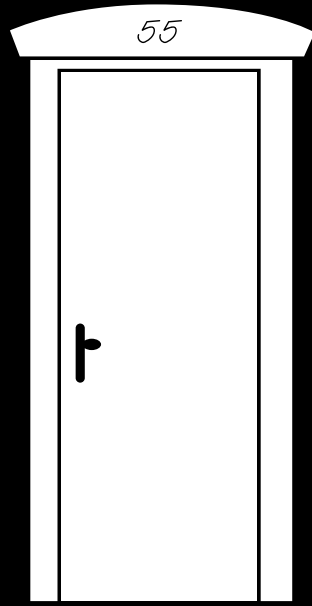
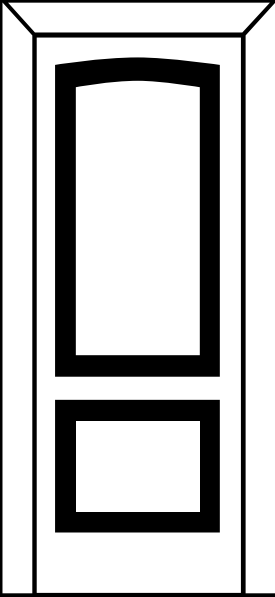
IL CUORE PULSANTE DELL'IMPRESA È SOSTENUTO DA QUEI VALORI TIPICI DELL'IMPREDITORIA ITALIANA CHE HANNO FAVORITO LA CRESCITA E LO SVILUPPO, CENTRANDO LA PROPRIA ATTENZIONE SULLE PERSONE QUALE LEVA FONDAMENTALE PER AFFRONTARE CON PROFESSIONALITÀ L'EVOLUZIONE CONTINUA DEI MERCATI. LE COMPETENZE SONO CONTINUAMENTE ALIMENTATE DALL'INNOVAZIONE CHE È TRASVERSALE AD OGNI PROCESSO AZIENDALE.



3

DESIGN

GD DORIGO HA FATTO DEL DESIGN UN FARO CHE ILLUMINA CONTINUAMENTE LA STRADA DELLO SVILUPPO E DELLO STILE DEI PRODOTTI NONCHÈ DELLA LORO FUNZIONALITÀ TECNOLOGICA. DA SEMPRE IL DESIGN È UNA DELLE PRINCIPALI LEVE STRATEGICHE ED HA FAVORITO LA NASCITA DI UN "LABORATORIO INTERNO DEL MADE IN ITALY" CHE DA FORMA ALLE NUOVE IDEE E STIMOLA SPERIMENTAZIONI COSTRUTTIVE CHE SI TRASFORMANO IN PORTE DI SUCCESSO; COME QUELLE SVILUPPATE TALVOLTA CON IL CONTRIBUTO CREATIVO D'IMPORTANTI DESIGNERS COME GIUGIARO. LA CONTAMINAZIONE CON DESIGNERS DI FAMA INTERNAZIONALE HA RAFFORZATO IN AZIENDA LA SENSIBILITÀ AL GUSTO E ALLO STILE CHE SONO DIVENUTE NEL TEMPO LE PREMESSE FONDAMENTALI PER L'EVOLUZIONE CONTINUA DELLA GAMMA. TECNOLOGIA E CONOSCENZA DELLA MATERIA COMPLETANO L'OPERA E CONFERISCONO AL LAB UN RUOLO FONDAMENTALE NEI SUCCESSIVI PROCESSI DI PRODUZIONE IN SERIE.



4

BRAND PRODUCTS

IN GD DORIGO IL NOME DELLA FAMIGLIA DI IMPRENDITORI CHE HA DATO INIZIO ALL'IMPRESA CONNOTA ANCHE IL BRAND DELL'AZIENDA. UN ELEMENTO CHE NEL TEMPO HA RAFFORZATO QUEL VALORE DICHIARATO E PERCEPITO DELLA RESPONSABILITÀ DI CHI SA OPERARE SEMPRE IN FILA SUL MERCATO. UN'IDENTITÀ CHE SI È CONSOLIDATA CON L'USO DEL MARCHIO CHE, PRESENTE SU OGNI PRODOTTO E SU OGNI ELEMENTO CHE ACCOMPAGNA IL MEDESIMO IN GIRO PER IL MONDO, HA SAPUTO AFFERMARE IL VALORE DI UN SEGNO E IL RICORDO DI UN NOME DIVENTATO NOTO NEL SETTORE SPECIFICO.

PARTICOLARE ATTEZIONE È RISERVATA PROPRIO ALLA PRESENTAZIONE DEL PRODOTTO SIA SOTTO IL PROFILO ESTETICO E CREATIVO, SIA PER TUTTI GLI ASPETTI TECNICI CHE FAVORISCONO IL PRE E POST VENDITA.

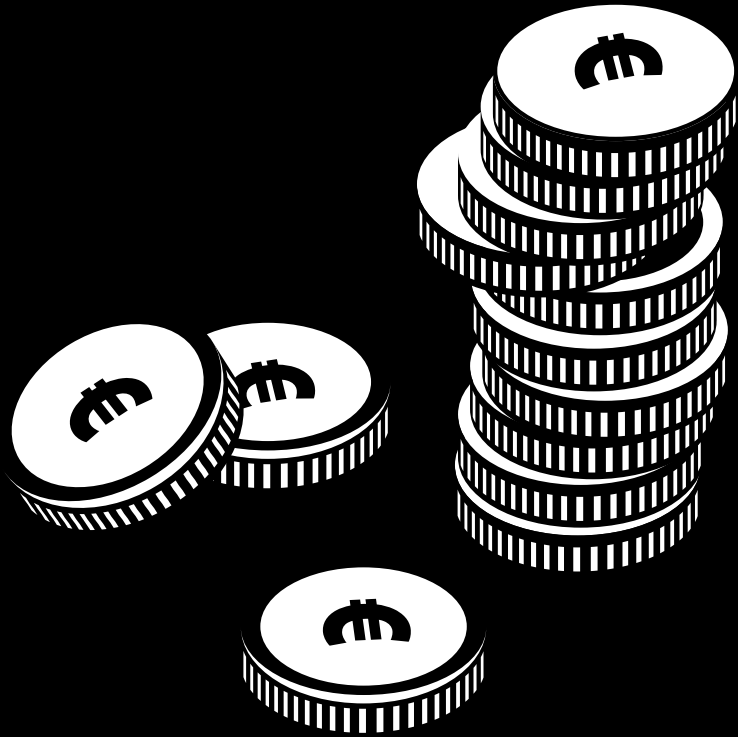
L'INSIEME COMUNICATIVO È DECLINATO SU STRUMENTI DIVERSI OGNUNO FINALIZZATO AD UN UTILIZZO SPECIFICO MA SEMPRE CON L'OBIETTIVO DI FORNIRE UNA CORRETTA IMMAGINE DISTINTIVA DELL'AZIENDA E DEI SUOI VALORI DISTINTIVI.



5

CUSTOMER SERVICE

IN GD DORIGO IL CLIENTE È LA VERA LEVA DEL SUCCESSO DELL'IMPRESA. SU QUESTO TEMA L'AZIENDA HA INVESTITO MOLTO IN ORGANIZZAZIONE DEI PROCESSI PRODUTTIVI PER GARANTIRE UNA QUALITÀ CERTIFICATA, DEI FLUSSI ORGANIZZATIVI E LOGISTICI E NELL'INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA E INFORMATICA PER ESPRIMERE EFFICIENZA E CONTROLLARE OGNI FASE DELL'ATTIVITÀ SIA INTERNA, SIA ESTERNA DELL'AZIENDA. MOLTA ATTENZIONE VIENE INOLTRE PRESENTATA AL SERVIZIO POST VENDITA GESTITO ON-LINE OFF-LINE DA PERSONE QUALIFICATE A GARANTIRE RISPOSTE SIA COMMERCIALI CHE TECNICHE ALLA FILIERA DISTRIBUTIVA E AL CLIENTE FINALE. UN'ATTIVITÀ DI FORMAZIONE PERMANENTE GARANTISCE INOLTRE UN COSTANTE AGGIORNAMENTO DI CHI OPERA CON IL CLIENTE FINALE PER ESSERE AL PASSO CON I NUOVI MODELLI CULTURALI DI CONSUMO E COERENTI NELLA PROPOSTA COMMERCIALE.





INVESTMENT VISION

IN GD DORIGO IL TERMINE INVESTIMENTO RAPPRESENTA UN ASSET FONDAMENTALE DELLA MISSION AZIENDALE. IN QUARANT'ANNI DI ATTIVITÀ OGNI RISORSA PROVENIENTE DAL LAVORO È STATA REINVESTITA CONTINUAMENTE IN AZIENDA VALORIZZANDO QUELLO SPIRITO IMPRENDITORIALE CHE ACCOMPAGNA LA CRESCITA DI AZIENDE SOLIDE E IMPORTANTI. PROGRESSIVAMENTE GLI INVESTIMENTI SONO TRASLATI DALL'INFRASTRUTTURA E DALLA TECNOLOGIA AD ASPETTI PIÙ IMMATERIALI COME L'ORGANIZZAZIONE E IL MANAGEMENT.

OGGI GD DORIGO GUARDA AL MONDO COME NUOVA FRONTIERA ENTRO CUI POTER ESPRIMERE LE COMPETENZE CONSOLIDATE IN MOLTI ANNI DI ESPERIENZA CON L'OBIETTIVO DI TROVARE PARTNER QUALIFICATI CHE CONDIVIDANO GLI OBIETTIVI DI SVILUPPO E PARTECIPINO ALLA NUOVA FASE DELLA CRESCITA: QUELLA DEL FUTURO!

MAKE YOUR CHOICE



G.D. DORIGO spa

Via G. Pascoli, 23 - 31053 Pieve di Soligo (TV) Italy
tel (+39) 0438 840153 - fax (+39) 0438 82268
info@gd-dorigo.com / www.gd-dorigo.com