

ENZE DESIGN COMUNICAZIONE VENDITA
DESIGN COMUNICAZIONE VENDITA SCEN
MUNICAZIONE VENDITA SCENARI DI M
ZIONE VENDITA SCENARI DI MERCATO
VENDITA PROGETTAZIONE DEL PUNTO
TO INFORMAZIONI FORMAZIONE T
ORMAZIONI FORMAZIONE TENDE
ZIONI FORMAZIONE DESIGN COMI
E TENDENZE DESIGN COMUNICAZI
ENZE DESIGN COMUNICAZIONE VEN
SIGN COMUNICAZIONE VENDITA SC
MUNICAZIONE VENDITA SCENARI D
ENARI DI MERCATO PROGETTAZI
DI MERCATO PROGETTAZIONE DEL PUNTO
ETTAZIONE DEL PUNTO VENDITA INFORMA

NEL 2011
10 MILA
OPERATORI
DEL SETTORE
HANNO
VOLTATO
PAGINA

PROGETTAZIONE DEL PUNTO VENDITA I
AZIONE DEL PUNTO VENDITA INFORM
PUNTO VENDITA INFORMAZIONI F
VENDITA INFORMAZIONI FORMAZ
MAZIONE TENDENZE DESIGN COM
E VENDITA SCENARI DI MERCATO
DITA SCENARI DI MERCATO PROG
IERCATO PROGETTAZIONE DEL P
O PROGETTAZIONE DEL PUNTO V
TTAZIONE DEL PUNTO VENDITA I
ONE DEL PUNTO VENDITA INFORM
PUNTO VENDITA FORMAZIONE TE
MAZIONI FORMAZIONE TENDENZE D
ONI TENDENZE DESIGN COMUNICAZI
E TENDENZE DESIGN COMUNICAZIONE V

ENZE DESIGN COMUNICAZIONE VENDITA S
SIGN COMUNICAZIONE VENDITA S
MUNICAZIONE VENDITA SCENARI D
ZIONE VENDITA SCENARI DI MERC
VENDITA PROGETTAZIONE DEL PU
INFORMAZIONI TENDENZE DESIG
MAZIONE TENDENZE DESIGN COMI
E DESIGN COMUNICAZIONE VEND
N COMUNICAZIONE VENDITA SCEI
MUNICAZIONE VENDITA SCENARI D
ZIONE VENDITA SCENARI DI MERC
VENDITA SCENARI DI MERCATO PR
DI MERCATO PROGETTAZIONE DEL
CATO PROGETTAZIONE DEL PUNTO
E DEL PUNTO VENDITA INFORMAZ

MEETING DELLA
DISTRIBUZIONE
PER LE SOLUZIONI
D'INTERNI

—

VERONA 21-22-23
OTTOBRE 2012

RMАЗIONI FORMAZIONE TENDENZE
ONI FORMAZIONE TENDENZE DES
MAZIONE TENDENZE DESIGN COMU
E TENDENZE DESIGN COMUNICAZI
ENZE DESIGN COMUNICAZIONE VI
ONE VENDITA SCENARI DI MERCAT
AZIONE DEL PUNTO VENDITA INFO
E DEL PUNTO VENDITA INFORMAZ
ITA INFORMAZIONI FORMAZIONE
RMАЗIONI FORMAZIONE TENDENZE
ONI FORMAZIONE TENDENZE DES
MAZIONE TENDENZE DESIGN COMU
3N COMUNICAZIONE VENDITA SCE
JNICAZIONE VENDITA SCENARI DI
ITA SCENARI DI MERCATO PROGET

1.2
**ABITARE
IL TEMPO**

**100
PROJECT** %

ABITARE IL TEMPO 100% PROJECT. LA FIERA CHE NON C'ERA OGGI C'È.

Dimenticate la solita esposizione di prodotti e marchi. Abitare il Tempo 100% Project, infatti, è **diversa da tutte** e **uguale solo a sé stessa**, perché è **l'unico** evento del panorama fieristico internazionale che punta alla **conoscenza** per arrivare alla soluzione d'interni. L'unico meeting di approfondimento dove la **filiera della distribuzione** e della **produzione**, il **mondo del progetto**, i **servizi** e la **comunicazione** si incontrano.

UN OBIETTIVO PRECISO

Essere piattaforma di pianificazione e sviluppo per la filiera, in linea col mercato di oggi. Offrire ai suoi attori le **informazioni**, i **suggerimenti**, le **suggerzioni** ideali per migliorare concretamente il proprio **business** in termini di differenziazione, fatturato e marginalità. In uno spazio in cui, **anziché opporsi e contrapporsi**, dialogare e cercare insieme le più idonee soluzioni anticrisi.

I NUMERI DEL 2011

10 mila visitatori, con una rilevante componente estera;
200 espositori diretti e **50** presenti all'interno degli eventi;
2 grandi convegni;
40 tra workshop e seminari specializzati.

IL PROMOTORE DEL FORMAT

Le aziende sono come le persone: differenti per carattere, stile, esperienza. E così sono anche gli eventi. Per questo il simbolo di Abitare il tempo 100% Project è **Giulio Cappellini**: un grande professionista, architetto, progettista, art director e imprenditore.



LA COMUNICAZIONE A 360 GRADI.

- Ogni mese, su “**FederMobili**” e “**GDA - Giornale dell’Arredamento**”, una pagina di forte impatto con un flash che invita a scoprire sul sito l’argomento del mese.
- Un sito internet in grado di offrire formazione costante con un’area dedicata all’approfondimento del tema mensile.
- Una web TV in cui rivedere tutti gli interventi della scorsa edizione e rivivere i momenti salienti.
- Una campagna web ricca di banner sui portali principali del settore.
- Una newsletter digitale da consultare periodicamente via mail.

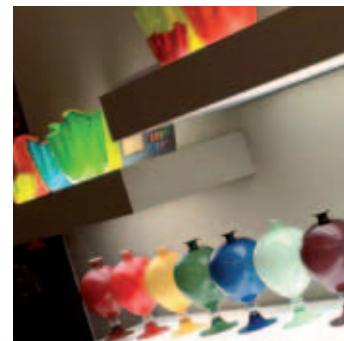
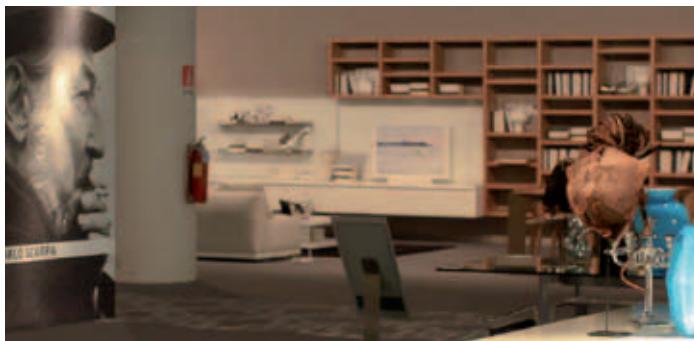
ABITARE IL TEMPO 100% PROJECT 100% MARKET

Gli espositori sono **industrie del design, laboratori artigiani**, piccole e medie aziende **sartoriali**, tutte caratterizzate da storie imprenditoriali di rilievo. Solo il **nuovo che il mercato offre**, in termini di funzioni e di uso, di modelli e di soluzioni, di colori, di materiali e processi.

UNO SPAZIO A MISURA D'UOMO

Non è più tempo di aree gigantesche e dispersive: in spazi **a misura d'uomo** ogni azienda può puntare a rendere evidente la propria competenza distintiva, tralasciando il superfluo. E con un notevole **risparmio di tempo e denaro**.

Accedi al sito direttamente alla sezione "Le aziende informano"





ABITARE IL TEMPO 100% PROJECT

100% INNOVATION

Informazioni, formazione, tendenze e design, comunicazione, vendita, scenari di mercato, progettazione del punto vendita: tutto questo, e altro ancora, in un fitto **programma di workshop** tenuti dai **più autorevoli esperti** delle varie discipline.

NUMERI VINCENTI

Il risultato del 2011 è stato eccellente, con **oltre 2.350** presenze ai **40 incontri** tenutisi in ben **quattro sale**. Ottima la redemption sia agli incontri di formazione sia ai workshop organizzati direttamente da Abitare il Tempo 100% Project. Affollatissimo (più di **300 presenze**) il convegno inaugurale di Federmobili; il forum di chiusura, con il confronto tra distribuzione indipendente, grande distribuzione organizzata, produzione e mondo del progetto, ha ottenuto ben **250 presenze**.

Rivedi sulla web TV
tutti i workshop
dell'edizione 2011





ABITARE IL TEMPO 100% PROJECT 100% EMOTION

Qui le capacità di **progettisti, architetti** e **interior-designer** si incontrano e si trasformano in soluzioni.

Un luogo d'incontro aperto e creativo che privilegia l'**organizzazione** e l'**innovazione** e che lascia a ciascuno la propria intuizione: al **produttore** che vede il proprio oggetto "ambientato" da specialisti in un contesto creativo; al **commerciante**, che scopre come rendere più attraente e confortevole il proprio punto vendita.

100% SHOP BY ADRIANI & ROSSI

Per toccare con mano un **processo di innovazione** di ricerca applicata di un punto vendita di progetto: illuminazioni, superfici, assortimento/prodotto, allestimento/oggetti e comunicazione.

Entra in fiera,
prova le emozioni
del Virtual Tour



ABITARE^{1,2}
ILTEMPO

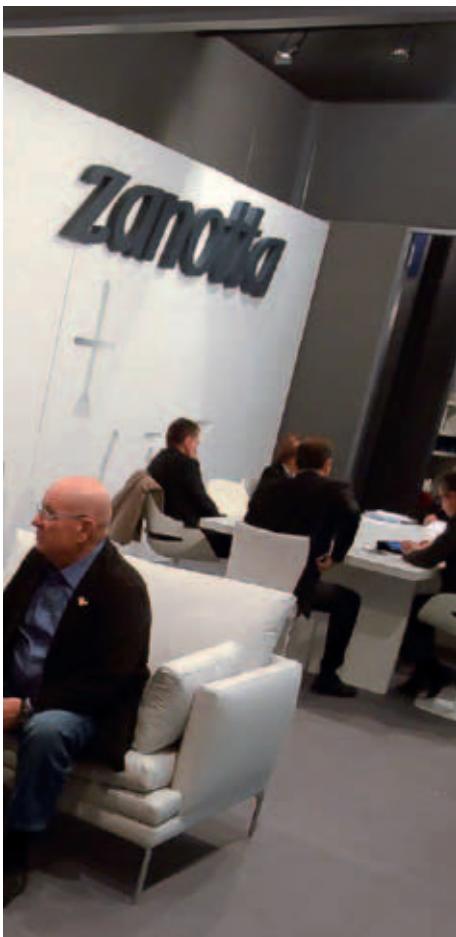
100
PROJECT

%

MEETING DELLA
DISTRIBUZIONE
PER LE SOLUZIONI
D'INTERNI

—
VERONA 21-22-23
OTTOBRE 2012





“ABITARE
IL TEMPO
100% PROJECT:
RIPARTIRE
CON SLANCIO”

—
(FEDERMOBILI)



“AFFLUSSO
RECORD PER
L'APERTURA
DI ABITARE
IL TEMPO
100% PROJECT”

—
(IL SOLE 24 ORE)



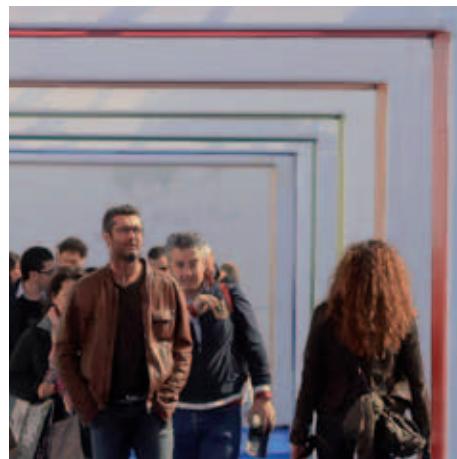
“UN NUOVO
MODO DI
FARE FIERE”

—
(Gd'A - Giornale dell'Arredamento)



“ABITARE
IL TEMPO
100%PROJECT:
SCELTE
D'AUTORE”

—
(LA REPUBBLICA)



DOIMO SOFAS



“UN APPUNTA-
MENTO
CONCRETO
E CAPACE
DI DARE
RISPOSTE”

—
(AMBIENTE CUCINA)



“IL DESIGN
RIPENSA LA
DISTRIBUZIONE”

—
(ITALIA OGGI)



abitareiltempo@veronafiere.com

T. +39 045 8298001

ORGANIZED BY



VERONAFIERE

IN PARTNERSHIP WITH

FEDERMOBILI

FEDERAZIONE NEGOZI ARREDAMENTO

WWW.ABITAREILTEMPO.COM – WWW.ABITAREILTEMPO.TV.IT