Dealer, refitter e armatori

farsi trovare online fuori dai saloni

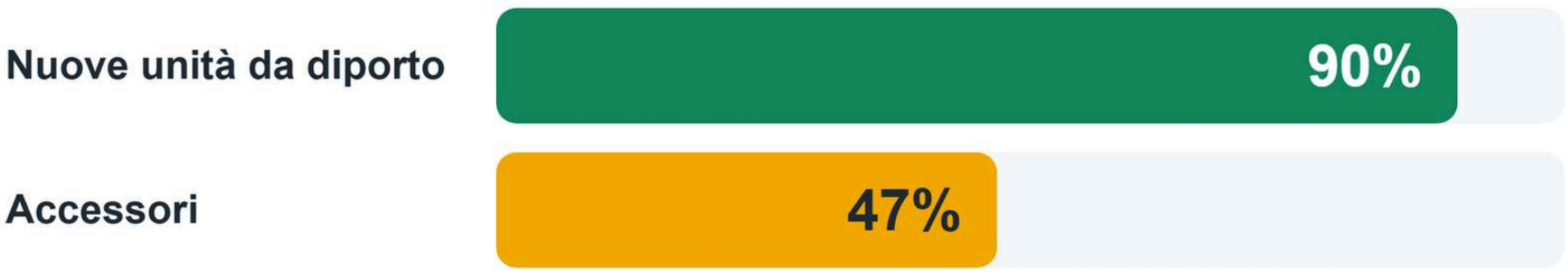
Un percorso per ogni interlocutore, prima che faccia la sua scelta

1 Un percorso online per ogni interlocutore

Dealer candidato	Ufficio tecnico del cantiere	Refitter o officina	Armatore o comandante
pagina «diventa dealer» nella lingua del mercato, con territori e requisiti	contatto mirato su LinkedIn e pagina tecnica con disegni e referente	pagine per modello, ricambio e compatibilità, con richiesta tecnica	assistenza, documenti dal prodotto, dealer o installatori della zona
quando **valuta nuovi marchi**	quando **progetta un modello**	quando **prepara i lavori**	quando **ha un problema a bordo**

2 Si vende all’estero: parla la lingua del dealer

Valore della produzione italiana destinato all’export, 2025



Confindustria Nautica e Fondazione Edison: quote arrotondate sul valore

Nella pagina «diventa dealer» scrivi:

- aree da coprire
- gamma proposta
- tipo di partner
- formazione
- supporto tecnico
- accesso ai ricambi

Traduci anche il modulo e il messaggio di risposta
Google raccomanda indirizzi distinti per ogni lingua

3 Arriva prima della scelta, non al salone

Progetto	→	Lavori a terra	→	Prima del varo
il cantiere sceglie i componenti, anche mesi prima del salone		il refitter cerca ricambi e compatibilità		contano messa in servizio e assistenza

Superyacht: preventivi e disponibilità chiesti ai cantieri

refit generali e visite periodiche	6 mesi prima
lavori maggiori	almeno 9 mesi prima

Guida ICOMIA alla gestione del refit: anticipi per i superyacht

Ogni richiesta ha un responsabile
prodotto, località, intervento e periodo, anche quando passa alla rete

Fonti: La Nautica in Cifre 2025 e guida ICOMIA, citate nell’articolo

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Come trovare dealer, refitter e armatori online tra un salone nautico e l'altro
https://www.klc.it/blog/marketing-industriale/nautica-dealer-refitter-armatori-fuori-dai-saloni/