Capizzi Servizi

STORYTELLING - ANALISI DI MERCATO - MOODBOARD

STORYTELLING

Ogni azienda nasce da un'idea. La vostra nasce da una persona.
Capizzi Servizi prende forma nel 2020, quando anni di lavoro nel mondo dell'edilizia si trasformano in una nuova direzione: mettere **competenza, manualità e capacità di risolvere i problemi** al servizio delle persone del territorio.

A guidare questo cambiamento è papà Capizzi, che con la sua esperienza decide di portare le proprie competenze nel settore degli spurghi.
Da lui resta un'eredità semplice ma profonda: **le mani di chi sa come rimettere le cose a posto.** Un approccio concreto, artigianale, fatto di esperienza e di capacità di guardare il problema dal lato di chi lo vive.

Sono questi insegnamenti che ancora oggi definiscono **il vostro modo di lavorare.** Questo passaggio generazionale è il cuore della vostra storia.
È la dimostrazione che dietro ogni intervento non c'è solo un servizio, ma persone che ci tengono davvero.

Essere presenti quando serve. Rispondere con rapidità. Ascoltare, arrivare sul posto, analizzare la situazione e spiegarla con chiarezza. E soprattutto **agire con onestà**, scegliendo sempre la soluzione più giusta per il cliente. Questa è la base su cui avete costruito **la vostra identità**.

Quella che all'inizio era una piccola realtà è cresciuta passo dopo passo. Avete ampliato i servizi, investito in nuove tecnologie e costruito qualcosa che va oltre il semplice intervento tecnico: **un rapporto di fiducia reale con le persone**.

Oggi Capizzi Servizi è un **team coeso** che lavora con sinergia, unendo competenze tecniche, gestione, organizzazione e un supporto operativo che permette di affrontare ogni intervento con precisione e affidabilità. Guardate avanti con un obiettivo chiaro: crescere, ampliare i servizi e diventare **un punto di riferimento sempre più completo** per tutto ciò che riguarda l'acqua e la manutenzione degli impianti e della casa.

Perché, in fondo, il vostro lavoro è **portare ordine dove c'è un imprevisto**. E continuare, ogni giorno, quello che papà Capizzi aveva iniziato: rimettere le cose a posto, nel modo più semplice, concreto e giusto possibile.

ANALISI DEI BISOGNI E DI MERCATO

Analisi dei bisogni



Rapidità e reperibilità

In situazioni di emergenza il cliente cerca un'azienda facilmente contattabile e in grado di intervenire in tempi rapidi, riducendo al minimo il disagio causato dal problema.



Competenza e affidabilità

Il cliente si affida all'esperienza dell'operatore per individuare la causa del problema e risolverla in modo efficace, sicuro e duraturo, utilizzando strumenti e tecnologie adeguate.



Trasparenza e rapporto di fiducia

Oltre alla qualità dell'intervento, il cliente ricerca chiarezza nella comunicazione, onestà nei costi, disponibilità e un approccio umano che lo faccia sentire ascoltato e seguito durante tutto il servizio.

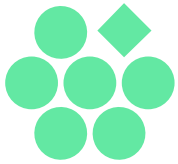
Analisi di mercato

Il settore degli spurghi e della manutenzione degli impianti fognari opera all'interno del più ampio mercato della manutenzione tecnica degli edifici, un comparto in costante evoluzione, trainato dall'urbanizzazione, dall'invecchiamento delle infrastrutture e dalla crescente attenzione verso la **manutenzione preventiva**.



Negli ultimi anni il mercato ha mostrato una crescita costante, con una previsione di **incremento di circa il 6%** annuo fino al 2031-2035, sostenuta dalla domanda di interventi sia residenziali sia commerciali.

Punti chiave



Alta domanda ma forte omologazione

Il mercato è in crescita, ma i brand si differenziano poco.
La comunicazione si concentra quasi sempre sugli stessi servizi e benefici, rendendo le aziende molto simili agli occhi del cliente.



Fiducia prima ancora della competenza

Nelle situazioni di emergenza, il cliente sceglie chi trasmette sicurezza prima ancora di chi dimostra competenza.
Rapidità, chiarezza e affidabilità fanno la differenza.

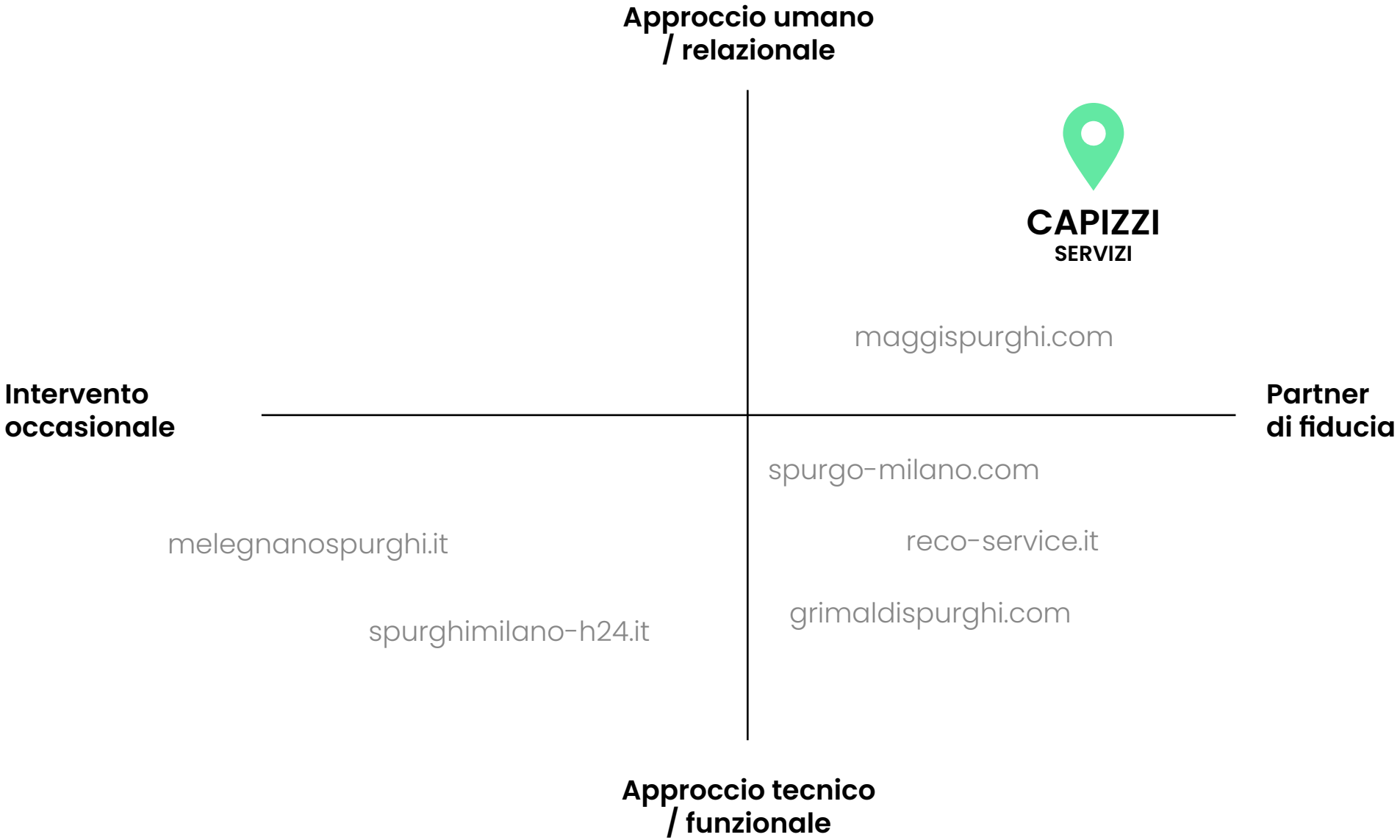


Prossimità e relazione umana

In un mercato sempre più digitale, i clienti cercano aziende presenti, accessibili e vicine al territorio.
Nei servizi per la casa, fiducia e reputazione locale diventano elementi decisivi nella scelta del fornitore.

La competenza viene data per acquisita; la differenza competitiva si gioca sempre di più sulla qualità della relazione e sull'esperienza del servizio.

Posizionamento del brand



MOODBOARD

L’obiettivo è dare vita a un’immagine moderna, riconoscibile e dinamica, capace di comunicare rapidità, energia, affidabilità e professionalità, senza rinunciare a quel carattere diretto, positivo e ironico che da sempre contraddistingue il brand.

La scelta di colori accesi e vivaci su background scuro, contribuisce a trasmettere energia, tempestività e presenza sul territorio, rendendo il marchio immediatamente riconoscibile.

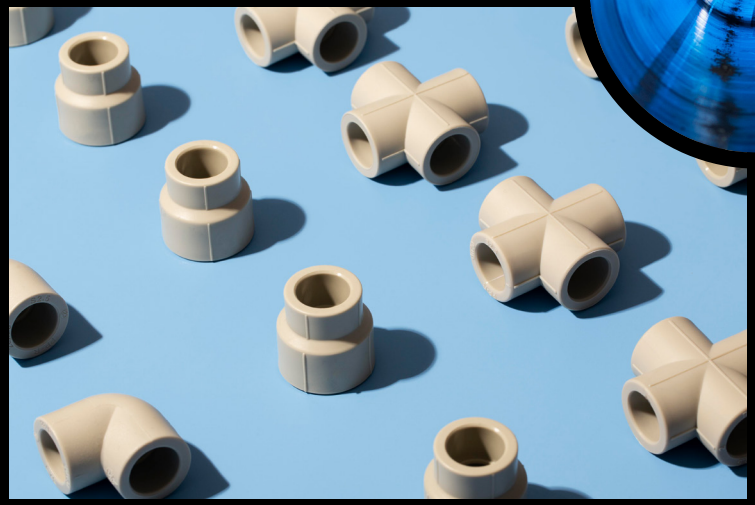


















GRAZIE :)