

Opportunity Book



PENSARE
PROGETTARE
COSTRUIRE
GESTIRE
il Retail

ORGANIZED BY




COSTRUIAMO INSIEME IL SUCCESSO

L'Opportunity Book 2025 si rinnova e si arricchisce con nuove e coinvolgenti **opportunità di incontro con i professionisti del settore, previste durante tutto l'anno!**

Per rispondere in modo ancora più rapido ed efficace alle esigenze dei nostri partner, abbiamo creato un percorso articolato in diverse tappe, pensato per rafforzare le attività di networking e adattato **su misura per ogni specifica necessità di business.**



Rispetto alla classica adesione “a listino” abbiamo deciso di concentrarci su **modalità di ingaggio personalizzate**, per garantire soluzioni sempre più in linea con gli obiettivi delle aziende partner.

 **Ogni strumento diventa così un'opportunità da sfruttare al meglio e far crescere all'interno del tuo piano di marketing, grazie al supporto diretto e competente del team di Spazio Progetto!**

COSA TI ASPETTA?

Calendario 2025

MAR

25/03/2025

Community Real Estate & Facility (Confimprese)

GIU

11/06/2025 & 12/06/2025

Design & Sustainability **Conference** (LRC)

NOV

12/11/2025 & 13/11/2025
RBM Event

APR

17/04/2025

LAB Prevenzione Incendi

SET

12/09/2025

Apertura iscrizioni **Corsi Academy**

24/09/2025

LAB Qualità dell'aria

MAG

07/05/2025

LAB Bim VS Bms

OTT

07/10/2025

Community Real Estate & Facility (Confimprese)

22/10/2025

LAB Energia, Ambiente, Sicurezza

A completamento di questi appuntamenti, Spazio Progetto pianifica ulteriori incontri e attività insieme ai partner, con l'obiettivo di massimizzare la qualità del networking con il target di riferimento. Nell'arco dell'anno hanno luogo **partner & sponsor meeting**, **riunioni one-to-one** e **focus group** dedicati.

RAGGIUNGI I TUOI OBIETTIVI

Il sistema RBM è la tua occasione per entrare in contatto con i maggiori professionisti e aziende nel settore per dare vita a un networking di qualità.



ACCRESCI LE TUE CONOSCENZE SUL SETTORE E RESTA AGGIORNATO SULLE NOVITÀ



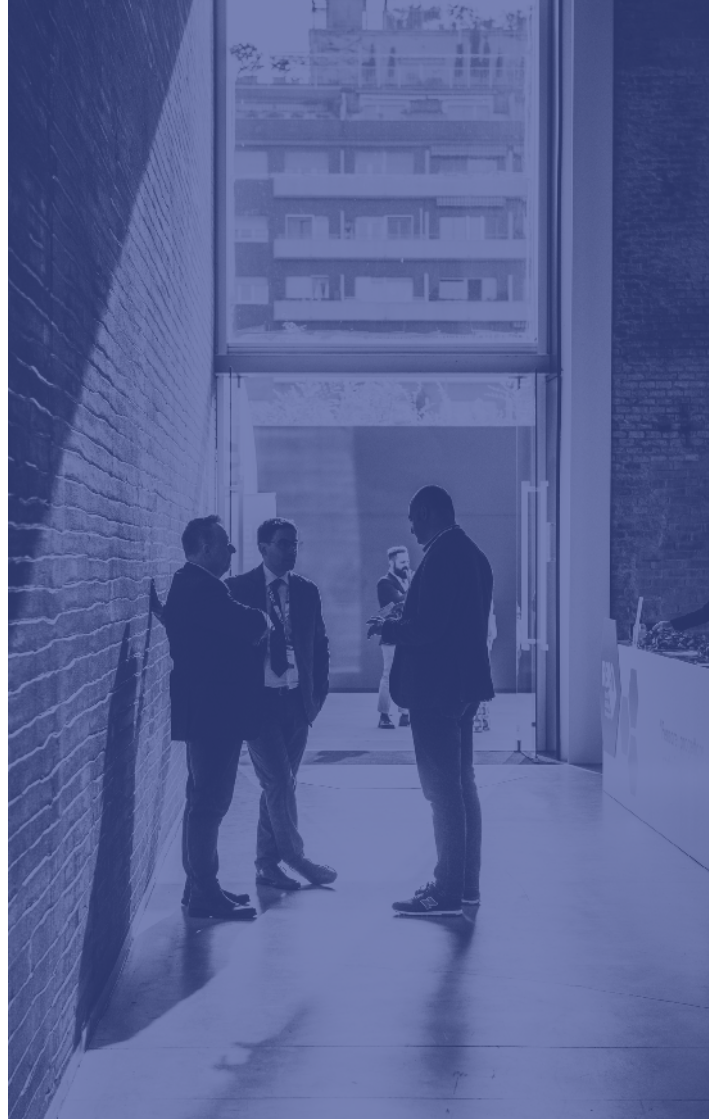
RACCONTA LA TUA REALTÀ E ALLARGA LA TUA RETE



DAI VITA A NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS



ATTIVA UNA RELAZIONE DI QUALITÀ CON IL TUO TARGET



CRESCI INSIEME A NOI!

L'edizione 2025 di RBM, ricca di novità nel format e nelle attività proposte, sarà caratterizzata da ancora più momenti di networking e scambio tra i professionisti.

Nel 2024, RBM ha visto una crescente presenza di professionisti del settore, arrivando a raccogliere oltre **600 partecipanti** tra retailer, studi di progettazione e architettura, società di Real Estate, associazioni di categoria, media del settore e aziende partner.

RBM'24 è stato caratterizzato da:

 **+40** TAVOLE ROTONDE E SPEECH

 **+ 100** AZIENDE RETAIL

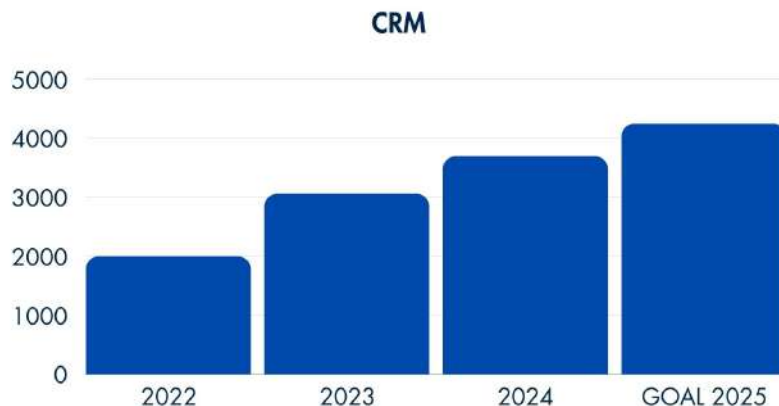
 **+150** SPEAKER

 **+ 100** TRA DESIGNER E PROGETTISTI

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Il valore del nostro crm deriva dalla mappatura della relazione con 10 figure professionali nell'ambito del Retail Building. All'interno del sistema RBM e delle sue attività avrai modo di entrare in diretto contatto con:

- C - MANAGEMENT
- MARKETING MANAGEMENT
- REAL ESTATE DEVELOPMENT
- IT MANAGEMENT
- SUSTAINABILITY MANAGEMENT
- LEGAL
- PROCUREMENT
- FACILITY MANAGEMENT
- TECHNICAL DEPARTMENT
- ENERGY MANAGEMENT



GOAL + 15% di contatti profilati



STRUMENTI DI NETWORKING

Concretizza i tuoi obiettivi di marketing per il settore del Retail Building attraverso i nostri strumenti di comunicazione e networking. Lavora fianco a fianco al nostro team e avvia un percorso mirato ed efficace!

LOGO POSITIONING

Assicurati la visibilità che meriti ai nostri convegni!

Non solo puoi collocare il tuo logo nei punti di maggior flusso della location, ma puoi anche decidere di sponsorizzare un contenuto affine alla tua realtà, come gli Awards, le Aree Designers e tecniche o il Forum Capitani d'Impresa.



SPECIFICHE

- COS'È?

Posizionamento strategico del logo aziendale sui materiali di allestimento dei convegni e materiali di comunicazione

- TARGET

Professionisti che ruotano intorno al sistema di RBM (progettisti, end user, associazioni,... sia online che on-land nel corso degli eventi)

- OPPORTUNITÀ E VALORE

Maggiore visibilità e collocazione all'interno di aree dedicate

Il positioning del logo è legato alla tipologia di partnership/sponsorship siglata.

NETWORKING LOUNGE

Area Retail Solution

Uno spazio riservato, agli eventi, caratterizzato da postazioni personalizzate, in cui potrai dialogare con i tuoi clienti e i tuoi prospect presentando il tuo approccio e le tue soluzioni per il Retail Building.

Un'esclusiva occasione di visibilità per la tua azienda.



SPECIFICHE

- **COS'È?** Postazione riservata ai partner selezionati caratterizzata da allestimenti customizzati secondo la brand identity dell'azienda
- **TARGET** Clienti e prospect selezionati dal partner
- **OPPORTUNITÀ E VALORE** Gestione autonoma dei propri incontri, fidelizzazione clienti, condivisione di soluzioni per il settore ai propri prospect, maggiore visibilità

La lounge fa parte della logo positioning-Exclusive.

VIDEO CONTRIBUTO

Case history in Area Networking

Sfrutta le aree networking per dare luce alle tue migliori realizzazioni per il Retail Building.

Durante la pausa caffè, il lunch o altri momenti di scambio, gli ospiti possono approfondire la conoscenza della tua azienda grazie alla proiezione di un video carosello delle tue migliori case history.



SPECIFICHE

- **COS'È?** Raccolta di immagini e video delle applicazioni e soluzioni dei partner in ambito retail
- **TARGET** Progettisti e retailer ospiti all'evento
- **OPPORTUNITÀ E VALORE** Incremento visibilità delle aziende partner, risalto di soluzioni e prodotti di punta, evidenza del portafoglio clienti

“TAKE A SOLUTION”

Attori e prodotti per Pensare, Progettare, Costruire e Gestire nel retail

Guida completa all'universo del Retail Building e dei suoi addetti, condivisa sui canali di RBM e dei partner strategici. Raccoglie e presenta le aziende del settore, i loro approcci e le loro soluzioni e fornisce highlights esclusivi sulle iniziative di RBM. Un compendio per orientare il committente nella scelta del fornitore.



SPECIFICHE

● COS'È?

Raccolta aggiornata della supply chain del Retail Building con spazi di presentazione dedicati (elenco fornitori, schede aziende, pagine tabellari e doppie pubblicizzazionali per case history e applicazioni). Le aziende vengono presentate all'interno della guida secondo la principale categoria di servizi offerti: Progettazione, Costruzione, Gestione

● TARGET

Responsabili uffici acquisti, facility manager, store planner e retailer

● OPPORTUNITÀ E VALORE

Incremento visibilità e awareness del partner, condivisione expertise e servizi con pubblico in target, condivisione diretta contatti dell'area sales. Presenza stabile all'interno di una guida dedicata alle soluzioni sul Retail Building

ASSAGGI

Condivisione di case history di successo dall'esperienza diretta di chi le ha ideate e realizzate. Gli assaggi sono occasioni uniche per rafforzare il rapporto e la collaborazione tra i player (supplier, retailer e progettisti) e per diffondere il valore delle proprie innovazioni attraverso la testimonianza dei committenti.

[Guarda i nostri assaggi!](#)



SPECIFICHE

- COS'È?

Video interviste condotte, realizzate e diffuse dallo staff di Spazio Progetto in cui end user, progettisti e partner presentano case history per il settore di appartenenza, evidenziando approccio e soluzioni alle esigenze, integrazione multidisciplinare e risultati ottenuti

- TARGET

Prospect retailer

- OPPORTUNITÀ E VALORE

Fidelizzazione cliente e collaboratori, condivisione di case di successo, incremento awareness

"Pensare, progettare, costruire, gestire."

OPPORTUNITY BOOK

PARTNER

MEDIA RELATIONSHIP

All'interno della community di RBM confluiscono news, trend, soluzioni e progetti innovativi per il mercato, che grazie ai rapporti consolidati con i media del settore, ottengono maggiore eco. Raggiungiamo così migliaia di utenti in target attraverso comunicati e articoli realizzati su misura.

Vuoi uno spazio dedicato anche tu? Affidati a noi!



SPECIFICHE

- COS'È?

Progettazione, realizzazione, pianificazione e pubblicazione di articoli tematici dedicati al mondo del Building garantendo la diffusione sui canali off e on line delle testate Media Partner di Spazio Progetto

- TARGET

Lettori testate di settore

- OPPORTUNITÀ E VALORE

I media partner fanno da cassa di risonanza per la condivisione di contenuti, soluzioni e innovazioni per il settore verso un pubblico mirato e altamente ricettivo

Dalla storia suggerimenti per il
retail del futuro



Fatti conoscere dalla community di RBM attraverso contenuti ingaggianti e diretti. Presenta la tua azienda e il suo know-how all'interno delle pagine LinkedIn di RBM e dei suoi asset. Scegli il format con il quale presentarti e fatti supportare dal team di Spazio Progetto per la realizzazione del contenuto.

[Guarda alcuni esempi!](#)



RBM presenta ACS Data Systems

SPECIFICHE

- **COS'È?**

Post dedicati alla presentazione delle aziende partner di RBM, costruiti con il supporto di Spazio Progetto e veicolati all'interno dei suoi canali. È possibile scegliere tra post costituiti da immagini e testo e breve videointervista. Quest'ultima può essere realizzata autonomamente su timone concordato oppure registrata e montata dal team di Spazio Progetto

- **TARGET**

Network RBM, network partner

- **OPPORTUNITÀ E VALORE**

Comunicazione mirata ed efficace. Incremento awareness e ingaggio, traffico sui canali del partner

DIGITAL COMMUNICATION

Case history del Retail Building

Porta a un pubblico altamente targetizzato il tuo know how, condividendo con la community di RBM le tue soluzioni applicate all'ambito Retail. Puoi sfruttare i nostri canali segnalandoci i tuoi contenuti di valore affinché vengano diffusi ai nostri utenti.



SPECIFICHE

- COS'È?

Progetti e case history retail, inviati dal partner e conformi alle linee guida indicate da Spazio Progetto, da pubblicare sulla LinkedIn Community sotto forma di post o articolo

- TARGET

Utenti della community, provenienti dal mondo Retail

- OPPORTUNITÀ E VALORE

Visibilità verso un pubblico mirato, maggiore diffusione delle proprie competenze e soluzioni, continuità nella comunicazione e promozione dell'azienda partner all'interno del sistema RBM



OPPORTUNITY BOOK

PARTNER MEETING

Diventa parte attiva nello sviluppo dei progetti RBM.

Condividi i tuoi obiettivi di business e confrontati con realtà affini alla tua per costruire percorsi fruttuosi. Resta sempre aggiornato sulle attività di Spazio Progetto e condividi i tuoi feedback con il team.



SPECIFICHE

- **COS'È?**
Riunioni periodiche con il gruppo di Spazio Progetto con il fine di condividere aggiornamenti e risultati delle attività e raccogliere i feedback delle aziende
- **TARGET**
Partner e prospect di Spazio Progetto
- **OPPORTUNITÀ E VALORE**
Dialogo costante con il team e possibilità di portare all'attenzione le proprie esigenze concrete, nonché proporre temi e contenuti da affrontare, azioni da sviluppare e target da raggiungere

RBM | EVENT

RBM Event è l'appuntamento annuale in cui i maggiori professionisti del **Retail Building Management** si ritrovano per affrontare le sfide del mercato, formarsi, fare networking e costruirsi nuove opportunità di business. Come partner dell'evento potrai essere parte attiva nella costruzione delle tavole rotonde, proponendo contenuti d'interesse e coinvolgendo direttamente i tuoi clienti a parlare sul palco e condividere i vostri valori con gli stakeholder presenti.

EVENING + DINNER

Momento riservato agli end user, agli special guest e ai partner platinum, per anticipare i temi del convegno nel corso di una serata informale all'insegna del networking e dell'intrattenimento.



SPECIFICHE

- COS'È?

Serata di apertura di RBM Event costituita da un Evening Seminar sul mercato retail, a cura delle maggiori associazioni e organizzazioni del settore, e da un Networking Dinner strutturato per agevolare il matching tra i presenti

- TARGET

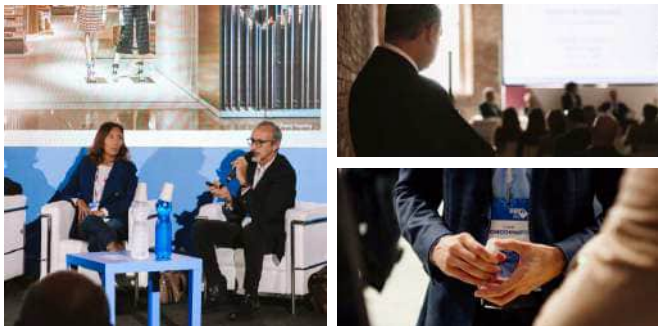
Retailer, progettisti, speaker, special guest

- OPPORTUNITÀ E VALORE

Oltre alla possibilità di instaurare nuove relazioni, i partner platinum possono invitare clienti e professionisti in target al fine di consolidare i rapporti già in essere. La Dinner offre occasioni uniche di visibilità, come lo speciale kit di benvenuto, che presenta materiale esclusivo dei partner platinum

DAY

Giornata di informazione e formazione in cui l'intera filiera si ritrova per ricercare le migliori soluzioni alle proprie sfide quotidiane, condividendo contenuti sul settore attraverso gli interventi di aziende e professionisti. Il convegno è aperto a tutti gli stakeholder in target.



SPECIFICHE

● COS'È?

Convegno costituito da tavole rotonde su temi tecnici e presentazioni di case history a cura di designer e architetti; premiazione dei migliori progetti in ambito digitalizzazione e design; interventi di importanti imprenditori e manager nel corso del Forum pomeridiano





● TARGET

Intera filiera del Retail Building

● OPPORTUNITÀ E VALORE

RBM Day permette di entrare in contatto con numerosi professionisti retail, mantenersi aggiornato sulle evoluzioni del mercato, diffondere soluzioni innovative e instaurare fruttuose relazioni

PORTA IL TUO CONTRIBUTO ALL'INTERNO DI:

-  **Evening Seminar**
-  **Aree Tecniche e Area Design**
-  **Forum "Capitani d'Impresa"**
-  **Awards**

Composizione delle tavole rotonde:

RETAILER

STUDIO DI PROGETTAZIONE/DESIGNER

ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA/ACCADEMICO

CONSULENTE

SUPPLIER

Panel dedicati a:



LUXURY RETAIL

C O N F E R E N C E

Nato dall'esperienza della Luxury Retail Conference, la Design & Sustainability Conference è un incontro dedicato ai **building del lusso** e focalizzato sul connubio tra design e sostenibilità. Il tema viene esplorato attraverso testimonianze di brand internazionali e progettisti operanti in questo mercato così unico.

HAPPENING + DINNER

Esclusiva serata riservata in cui incontrare e confrontarsi con retailer e progettisti del lusso. Nel corso dell'aperitivo e della cena si susseguiranno stimolanti presentazioni di progetti e case history per il settore.



SPECIFICHE

- COS'È?

Serata di apertura interamente dedicata al networking e alla condivisione di visioni e approcci, nel corso dell'Happening Design e dalla cena. La serata si svolge all'interno di un'esclusiva location del lusso

- TARGET

Luxury retailer, progettisti, speaker, special guest

- OPPORTUNITÀ
E VALORE

I partner platinum possono invitare clienti e professionisti in target e partecipare alle presentazioni dell'Happening Design

DAY

Tavole rotonde e interventi sul Pensare, Progettare, Costruire, Gestire il retail del lusso. Le case history e le esperienze professionali in ambito design e sostenibilità vengono raccontate direttamente dagli operatori del settore.

Il convegno prevede numerosi momenti di networking dedicato.



SPECIFICHE

- COS'È?

Mattinata dal carattere formativo-informativo in cui conoscere l'evoluzione del settore e contribuire allo sviluppo di nuovi approcci e soluzioni. A chiusura della giornata è possibile partecipare ad attività di team building

- TARGET

Manager e tecnici retail, advisor immobiliari, progettisti, visual merchandiser, uffici procurement, general contractor

- OPPORTUNITÀ E VALORE

La conferenza offre una posizione e una visione privilegiata nel mercato del luxury retail, permettendo di entrare in contatto con un target esclusivo e instaurare relazioni dal grande potenziale

RBM | LAB










Retail Building Management



DAY

I Lab sono laboratori di confronto tra i fornitori, progettisti e tecnici retailer durante i quali focalizzare l'attenzione su problemi ed esigenze comuni e proporre soluzioni adeguate a tali esigenze.

I lab affrontano il processo di Pensare, Progettare, Costruire e Gestire negli ambiti di:

- | | |
|---|--|
|  PREVENZIONE INCENDI |  CLIMATIZZAZIONE |
|  BIM vs BMS |  COMMISSIONING |
|  ACUSTICA |  CEILING |
|  ENERGIA |  ASSET MANAGEMENT |
|  SICUREZZA |  SALUBRITÀ E COMFORT |

SPECIFICHE

● COS'È?

Workshop di una o più tavole rotonde che prevede il confronto tra i relatori e i partecipanti in sala. Lo scambio tra i presenti è arricchito da numerosi momenti di networking prima e dopo le tavole rotonde. I lab sono a numero chiuso e possono essere costruiti in co-marketing tra più partner o in esclusiva

● TARGET

Tecnici retail, Studi di progettazione, società di Real Estate, società di consulenza

● OPPORTUNITÀ E VALORE

I lab approfondiscono temi tecnici permettendo il confronto, lo scambio e la collaborazione tra i presenti. Hanno forte carattere formativo e informativo. Gli end user presenti hanno alto interesse e attenzione verso i temi e le soluzioni proposte

I NOSTRI PARTNER



COSA DICONO DI NOI I NOSTRI PARTNER?



“Siamo entrati a far parte di RBM a ridosso del lancio di un nuovo progetto e partecipare agli eventi ha contribuito al suo successo, e di conseguenza quello a dell’azienda, offrendoci grande visibilità e permettendoci di instaurare una relazione assolutamente positiva con i brand. Troviamo che le verticalizzazioni sul settore, come i Lab, diano un’importante possibilità di conoscere un target mirato che condivide i nostri valori.”

IVAN MONZANI, Gruppo Raina, partner dal 2021



“Abbiamo partecipato alla prima edizione di RBM Event come ospiti e ci siamo subito resi conto del potenziale che avremmo potuto sfruttare all’interno del sistema. Per noi RBM è fonte di interessanti collaborazioni a livello commerciale, ma anche il luogo in cui mantenere forti e costanti i rapporti con gli altri partner e i nostri clienti grazie alle numerose iniziative proposte durante l’anno.”

DANIELE CIVINI, Jaggaer, partner dal 2022



“RBM ci permette di vedere insieme professionisti e retailer che si confrontano e che, anche attraverso punti di vista diversi, possono confluire verso risultati di ottimo livello. Questo per noi è un bellissimo campo di prova e confronto.”

LISA TORREGGIANI, Monkeydu, partner dal 2021

I NOSTRI OPINION LEADER



RICCARDO ILLY
Presidente Polo Del Gusto



MAURO PITTARELLO
Presidente Pittarello



MARIO RESCA
Presidente Confimprese



OSCAR FARINETTI
Fondatore Eataly, Green Pea



IDA SCHILLACI
Sustainability Manager Colmar



I NOSTRI OPINION LEADER



ROBERTA TARICCO
Store Project & Maintenance
Gruppo Miroglio



FILIPPO SERRA
Head of Real Estate Tim Retail



ROBERTA REGIS
Group Chief Transformation Officer
Prenatal Retail Group



LUCA MONTEMEZZO
Head of Global Design &
Construction Procurement
EssilorLuxottica



ENNIO FONTANA
General Manager Dsquared2



MASSIMILIANO NELLI
Store Planning &
Construction Manager
Levi's



ENTRA IN CONTATTO CON IL TEAM!

ROSANNA SPINELLI

General Direction

rosanna.spinelli@spazio-progetto.com

HELENA MURTAS

Content Management

helena.murtas@spazio-progetto.com

MARZIO MAZZOLI

Accounting

marzio.mazzoli@spazio-progetto.com

DARIO PETROLINI

Accounting

dario.petrolini@spazio-progetto.com

FRANCESCA LOTTA

Key Accounting

francesca.lotta@spazio-progetto.com

ANASTASSIA NASSOUTO

Key Accounting

anastassia.nassouto@spazio-progetto.com

ORGANIZED BY



SPAZIO
PROGETTO

Spazio Progetto srl
Via F. Gualerzi, n.8
42124 Reggio Emilia
Tel. +39 0522 513794
spazio-progetto.com