



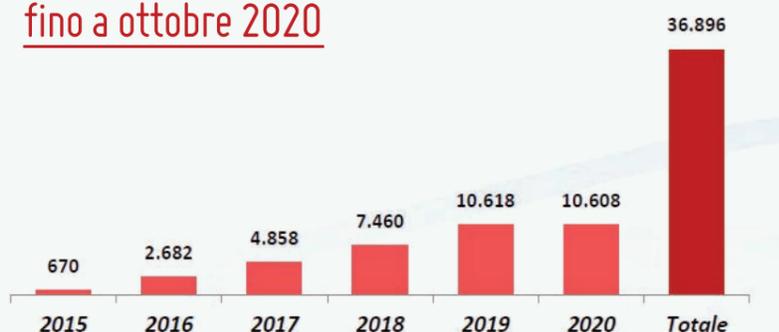
STORAGE: LE STRATEGIE PER CRESCERE

IL SUPERBONUS STA FAVORENDO LA SPINTA ALL'INSTALLAZIONE DI NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN AMBITO RESIDENZIALE. PER RISPONDERE ALL'AUMENTO DELLA DOMANDA E PER PROMUOVERE OFFERTA E SERVIZI, I PRINCIPALI PRODUTTORI SI PRESENTANO OGGI CON GAMME RINNOVATE E NUOVE INIZIATIVE CHE SPAZIANO DA CAMPAGNE MARKETING MULTI CANALE ALLA FORMAZIONE ONLINE, FINO A UN MAGGIOR PRESIDIO DEI SOCIAL NETWORK. ECCO LE PRINCIPALI ATTIVITÀ PER IL 2021

Si prospetta un'annata decisamente interessante per il comparto dello storage fotovoltaico in Italia. Il Superbonus al 110% sta infatti dando un forte impulso alla vendita e all'installazione di nuovi sistemi di accumulo in ambito residenziale. Nel nostro Paese, circa nove impianti fotovoltaici su dieci oggi vengono proposti con sistema di storage. Diversi produttori prevedono così di triplicare le vendite nel corso dell'anno. E, per rispondere a questo aumento della domanda, molti di loro hanno trasformato il proprio modello di business e le proprie strategie. Partiamo da qualche numero. Al momento della pubblicazione di questo articolo, i dati di Gaudì relativi allo storage fanno riferimento all'installato cumulato a ottobre 2020. Al 31 ottobre dello scorso anno

INSTALLAZIONI SISTEMI DI ACCUMULO IN ITALIA

Numero sistemi di accumulo connessi fino a ottobre 2020



Potenza sistemi di accumulo connessi fino a ottobre 2020 (MW)



FONTE: ELABORAZIONE DI ANIE RINNOVABILI SUI DATI GAUDÌ-TERNA



vetrina prodotti

SENEC

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Campagne mass-media (radio, tv e stampa)
- Campagne social
- Sponsorship eventi B2B e B2C

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Senec.Home V3 Hybrid
Tipologia di prodotto: sistema di accumulo ibrido
Efficienza: 97,4%
Garanzia: fino a 20 anni
Batterie: Samsung
Tipologia batteria: ioni di litio

**"COMUNICAZIONE MULTICANALE"**

Valentina De Carlo, marketing director di Senec



«Quest'anno Senec ha deciso di affrontare investimenti importanti non solo per sfruttare il momento favorevole di mercato, ma anche per gettare le basi per uno sviluppo forte e continuo al di là della contingenza. Questi investimenti riguardano diversi ambiti: risorse umane con uno staff che è triplicato e si è strutturato, logistica con l'apertura di due nuovi magazzini, servizi tra cui la consulenza sul Superbonus e sull'installazione dei nostri sistemi, digitalizzazione dei processi e marketing. Il nostro budget di comunicazione per il 2021 è decuplicato rispetto agli anni precedenti e abbiamo definito, in collaborazione con una rinomata agenzia, un complesso piano di comunicazione multicanale diretto a diffondere in modo consistente la notorietà sul nostro settore e sul nostro marchio. È grazie all'aumento della consapevolezza del grande pubblico che intendiamo facilitare ulteriormente l'attività dei nostri clienti installatori».

vetrina prodotti

sonnen

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Attività di comunicazione a livello locale e nazionale;
- Programma di formazione continua per agenti e installatori;
- Programma "member get member SonnenAmbassador".

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Sonnenbatterie 10
Tipologia: sistema di storage all in one
Potenza inverter: da 3,4 kW a 13,8 kW
Efficienza: fino al 98%
Capacità batteria: 11 - 22 - 33 - 44 kWh
Tipologia batteria integrabile: Litio ferro fosfato

**"UN'OFFERTA A TUTTO TONDO"**

Karin Nicoli, marketing communication director di Sonnen



«Sonnen stava da tempo valutando un nuovo modello di business più adatto a gestire una domanda in crescita per i sistemi di storage. Il Superbonus ha rappresentato naturalmente la leva chiave per trasformare il nostro settore in un mercato di massa. Per questo abbiamo deciso di rivolgerci direttamente al cliente finale proponendo la soluzione per la Casa a indipendenza energetica, composta dalla sostituzione della caldaia con una pompa di calore ad alta efficienza, l'impianto fotovoltaico con accumulo e la wallbox per la ricarica dei veicoli elettrici, oltre al servizio energia Sonnen. Abbiamo quindi creato un'offerta a tutto tondo per garantire l'indipendenza energetica con sconto del 100% direttamente in fattura, da proporre al mercato tramite una rete di agenzie autorizzate Eins - Energy Independence Network.

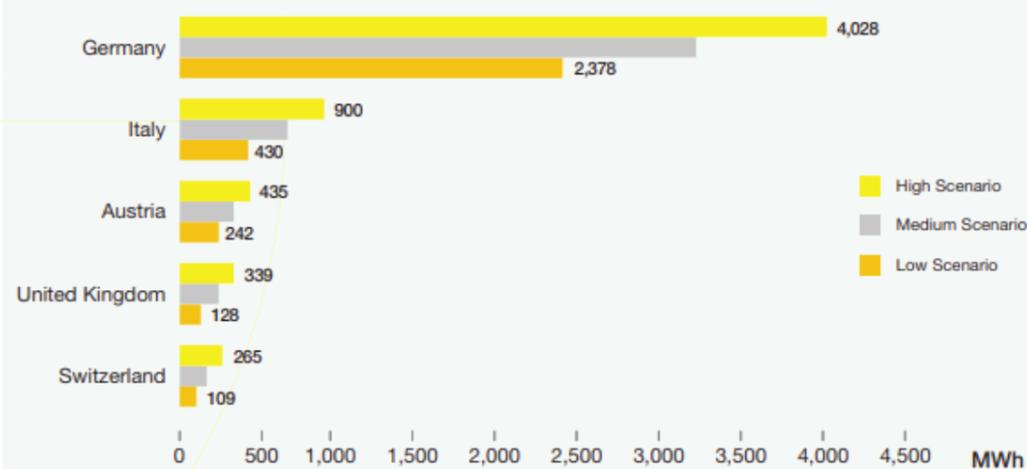
Parallelamente abbiamo però deciso anche di offrire la possibilità ai piccoli installatori di diventare installatori certificati Sonnen e di proporre ai propri clienti una soluzione tecnologicamente avanzata esclusiva sul mercato, offrendo loro un'ulteriore opportunità di business in un mercato che si è trasformato in un vero e proprio mass market».

si contavano in Italia ben 36.896 sistemi di storage abbinati a impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di 170 MW e una capacità di accumulo di 267 MWh. Tutti i sistemi di accumulo sono abbinati a impianti solari di taglia residenziale con potenza inferiore ai 10 kW, e la maggior parte dei dispositivi fa riferimento alla tecnologia al litio, che copre il 96% del totale.

Ma questi numeri sono destinati ad aumentare notevolmente. Secondo quanto emerge dal report "European market outlook for residential battery storage" di SolarPower Europe, che considera tre scenari (low, medium e high), entro il 2024 sono previsti 430 MWh di nuovi sistemi di accumulo nello scenario low, 671 MWh nel medium e 900 MWh in quello high. Alla base di questa spinta non ci sarà però solo il contributo del Superbonus, anzi. La maggior parte dei produttori è d'accordo sul fatto che la maxi detrazione stia dando un impulso significativo alle vendite. Ma allo stesso tempo sottolineano come il Superbonus abbia una finestra temporale limitata (se dovesse essere estesa la misura, probabilmente resterà in vigore fino al 2023) e che ci siano altre opportunità di business all'orizzonte. Basti pensare a nuovi modelli di condivisione dell'energia come comunità energetiche e autoconsumo collettivo, che vedono lo storage come elemento imprescindibile, ma anche al mercato dei servizi di dispacciamento e dei servizi di rete.

L'aumento della domanda di nuovi sistemi di accumulo nel corso dell'anno, e le prospettive di crescita future, hanno così spinto i principali produttori a organizzarsi per rispondere in maniera tempestiva alle richieste del mercato e per supportare gli installatori. Come? Con una gamma di prodotti completa, con servizi a corredo per offrire ancora più valore, ma soprattutto con una serie di iniziative commerciali per mettere in risalto tutti questi aspetti.

Previsione nuovi sistemi di storage nei principali mercati europei (2020-2024)



FONTE: SOLARPOWER EUROPE



Ecco alcune delle più importanti iniziative annunciate negli ultimi mesi.

STRATEGIE RINNOVATE

Per cogliere le opportunità di sviluppo dei sistemi di accumulo in ambito residenziale, alcuni produttori hanno rivisto completamente le proprie strategie e la propria organizzazione aziendale, con l'obiettivo di guadagnare nuo-

ve quote di mercato. Un esempio è quello di Sonnen che alla fine dello scorso anno ha selezionato 10 dei suoi partner più fidelizzati, che sono stati nominati agenzie esclusive Eins per l'intero territorio nazionale.

L'azienda ha inoltre annunciato, per il 2021, un incremento del 50% dello staff, con l'inserimento di figure professionali per alcune aree specifiche: tecnica, amministrativa, sales, ope-

ration, marketing e back office.

Anche Senec a inizio anno ha inserito nello staff italiano 18 nuove figure professionali. L'obiettivo è quello di rafforzare il management con personale di esperienza, strutturare l'azienda e creare nuovi ruoli, anche trasversali, come ad esempio il lead B2B specialist e lo scale up-consultant che saranno gli interlocutori dei soggetti che a 360° operano nell'ambito dei Su-

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar formativi online
- Huawei Academy
- Huawei Roadshow

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Smart ESS Luna2000

Tipologia di prodotto: sistema di storage

Efficienza: superiore al 90%

Garanzia: 10 anni

Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Capacità batteria: da 5 kWh adattabile fino a 30 kWh

Compatibilità: inverter monofase e trifase

Peso: 12 kg

Dimensioni: 670x150x600 mm (5kWh)



"FORMAZIONE MIRATA TUTTE LE SETTIMANE"

David Molina, product & solution manager di Huawei Technologies Italy



«L'Ecobonus 110% ha favorito lo sviluppo di tutto il comparto del fotovoltaico, e in particolare di quello dello storage. I clienti ottengono un grandissimo vantaggio inserendo una soluzione di accumulo nei loro sistemi, aumentando

la soglia di autonomia energetica. Per Huawei è stato il momento migliore per lanciare sul mercato il sistema di accumulo Smart ESS Luna2000 per il residenziale. Essendo attualmente la soluzione più completa, le richieste sono tantissime. Proprio per questo, siamo partiti con i corsi formativi mirati soprattutto all'apprendimento della nuova soluzione residenziale FusionSolar, con una strategia di marketing altrettanto cospicua e senza precedenti. Dall'inizio del 2021 conduciamo in media circa 10 eventi di formazione tecnica e commerciale a settimana. Abbiamo raggiunto più di 2.000 partecipanti tra progettisti, sviluppatori, agenti commerciali e specialmente i nostri devoti installatori».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Pylontech US2000C

Tipologia di prodotto: battery kit Pylontech composto da batterie, cabinet e kit cavi per connessione a inverter ibrido

Efficienza: 96%

Garanzia: 7 anni, estendibile a 10

Tipologia batteria: bassa tensione, Litio ferro fosfato

Capacità batteria: 2,4 kWh, parallelizzabili

Compatibilità: con inverter ibridi certificati CEI 021, con battery charger a 48V e comunicazione via CAN, RS485.

Peso: 22,5 kg

Dimensioni: 440x410x89 mm



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Newsletter
- Formazione diretta e webinar
- Pubblicità su riviste specializzate

"GARANTIRE CERTEZZE NELL'APPROVVIGIONAMENTO DI BATTERIE"

Roberto Rosso, responsabile commerciale di Energy Srl



«Il Superbonus ha fatto sì che nove impianti fotovoltaici su dieci includano lo storage, più che raddoppiando l'incidenza registrata nel 2020. Energy si è attrezzata a questo cambio di passo consolidando le sinergie con i partner distributori per garantire al mercato certezze negli approvvigionamenti di batterie Pylontech. Inoltre Energy introduce sul mercato la nuova linea di cabinet per sistemi di storage, progettati e realizzati in Italia su licenza della Pylontech stessa. Agli installatori, stufi di webinar, facciamo trovare sui prodotti i QR code per accedere direttamente in cantiere al video di installazione».

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Lancio della batteria SolarEdge per il mercato residenziale
- Attività di formazione e promozione continua della soluzione SolarEdge per il Superbonus
- Campagne di co-marketing per il supporto alla vendita degli installatori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: StorEdge

Tipologia: inverter ibrido monofase

Potenza inverter: da 2,2 a 6 kW

Efficienza: fino al 98,3% - 99%

Tipologia batteria integrabile: ioni di litio (LG Resu e BYD)



"PUNTARE SUL MESSAGGIO DELL'UNICO INTERLOCUTORE"

Andrea Sovilla, marketing manager di SolarEdge Italia



«Il mercato dello storage sta sicuramente beneficiando degli incentivi del Superbonus ed è sempre più presente nelle offerte che i nostri installatori stanno rivolgendo ai loro clienti. Come logica conseguenza, la promozione e la conseguente attività di formazione in cui siamo stati e continuiamo ad essere impegnati in questi mesi sono proprio incentrate sui prodotti e sulle soluzioni ad hoc che abbiamo sviluppato. La ricca e completa offerta per l'accumulo di SolarEdge, compatibile attualmente per accoppiamento in corrente continua con batterie LG Chem ad alto voltaggio per i sistemi monofase e LG Chem e BYD 48V per i sistemi trifase, sarà presto ulteriormente arricchita dalla nuova batteria a marchio SolarEdge. Questo prodotto, che rappresenta l'ultimo tassello all'interno della nostra offerta residenziale integrata, sarà al centro della nostra comunicazione all'installatore e al cliente finale. Il messaggio che veicolemo è semplice: SolarEdge come unico riferimento per prodotti, garanzie e supporto. Un unico brand e un'unica offerta tecnologica per una vendita più semplice che mai ed una totale tranquillità nell'investimento».

FEDERAZIONE ANIE, NASCE IL GRUPPO DI LAVORO SULLO STORAGE

A fine marzo Federazione Anie ha costituito un nuovo gruppo di lavoro sui sistemi di accumulo. Il gruppo è strutturato in due sottocomitati che si concentrano rispettivamente su applicazioni utility scale e small-medium scale. Coordinerà le attività Raffaello Teani, chairman del gruppo di lavoro sistemi di accumulo, coadiuvato per i due sottocomitati rispettivamente da Daniele Rosati, chief technology officer di Engie Eps, e Vincenzo Ferreri, Ceo di Sonnen Italia. La commissione tecnica è invece affidata a Fabio Zanellini, head of ancillary services development di Falck Renewables.

“Il nuovo gruppo di lavoro”, si legge in una nota, “nasce dalla confluenza di precedenti esperienze nelle associazioni Anie Energia, Anie Rinnovabili e Anie CSI, e si pone l’obiettivo di rappresentare le imprese che forniscono soluzioni per lo stoccaggio in tutte le sedi competenti in termini di legislazione, standardizzazione e regolamentazione. Inoltre, un ulteriore obiettivo è quello di diffondere la cultura della tecnologia dei sistemi di accumulo grazie alle importanti competenze presenti al tavolo e di impegnarsi nella ricerca di soluzioni per agevolare lo sviluppo dei mercati”.

perbonus. Metà della squadra è operativa nella nuova sede di Milano e si aggiunge a quella originaria di Bari. Ma c’è di più: a marzo Senec ha avviato due nuovi magazzini in Umbria e in Puglia, con l’obiettivo di servire il mercato in modo più agile ed efficiente. Sono due esempi significativi che dimostrano come l’aumento della domanda di nuovi siste-

mi di storage abbia, in alcuni casi, stravolto le strategie delle aziende. Ma le novità non finiscono qui.

SOLUZIONI COMPLETE

C’è infatti un forte fermento sul fronte dei nuovi prodotti per lo storage. Anche nel 2021 non mancano le novità che riguardano soprat-

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Campagna Social Media
- Pubblicità su canali di settore ed extra settore, on e off-line
- Roadshow

“UNA CAMPAGNA DEDICATA INTERAMENTE AL SUPERBONUS” Roberto Basile, chief marketing & communication officer di Fimer



«Il Superbonus è un fattore abilitante necessario per accelerare un mercato energetico decentralizzato. La domanda dal mercato del fotovoltaico è in forte aumento e sempre più si cercano soluzioni integrate di inverter abbinati a sistemi di accumulo di energia. Il consumo di elettricità è in aumento grazie a dispositivi domestici più intelligenti e grazie anche alla veloce crescita dei veicoli elettrici. In realtà, prima che partisse il boom in Italia, Fimer aveva già investito molto sul progetto di accumulo di energia e smart connectivity. Abbiamo riscontrato un forte apprezzamento del mercato sulla nostra proposta, non solo perché forniamo le batterie, ma anche perché la nostra è una soluzione completa che include infatti l’inverter, la batteria, il sistema di gestione intelligente dell’energia, e la possibile integrazione con la stazione di ricarica per auto elettriche. Tutti questi elementi sono collegati tra loro ed estremamente facili da installare e utilizzare. Abbiamo poi deciso di lanciare una campagna nazionale che si pone l’obiettivo di promuovere e comunicare i vantaggi del Superbonus 110% e le soluzioni offerte da Fimer, ossia il sistema di accumulo React2 e la gamma di inverter di stringa monofase UNO-DM-Plus-Q. Oltre all’uso di canali tradizionali stiamo anche pianificando per il 2021 dei roadshow itineranti che daranno la possibilità ai clienti di conoscere meglio le nostre soluzioni e servizi e confrontarsi con i nostri tecnici».

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: React 2

Tipologia prodotto: inverter fotovoltaico con accumulo

Potenza: 3,6 kW o 5 kW

Capacità batteria: modulare, da 4 kWh a 12 kWh

Tipologia batteria: ioni di litio

Dimensioni: 740x490x229 (unità inverter); 740x490x229 mm (unità batteria)

Peso: 22 kg (inverter); 57 kg (batteria da 4 kWh)



EXE SOLAR PANNELLI SOLARI PER UN MONDO MIGLIORE

MANFRED, INGEGNERE. VUOLE IL MASSIMO PER LA SUA CENTRALE SOLARE.

JUPITER MODULO MONOCRISTALLINO A 144 CELLE, POTENZA: 450 - 460 WATT

— SCOPRI IL PRODOTTO SU [EXESOLAR.COM/PRODOTTI](https://www.exesolar.com/prodotti)

La serie JUPITER monocristallino a 144 celle M6 multibusbar halfcut è la più recente serie ad alta efficienza. Le celle halfcut sono divise a metà per migliorare la prestazione e sono disposti su due stringhe parallele per una migliore gestione delle zone d’ombra. JUPITER con un telaio in alluminio anodizzato nero da 40 mm, unisce alta robustezza e attrattiva visiva ad un rendimento superiore al 21 %.





vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: SMA 110 Energy Solution

Tipologia: soluzione integrata per il Superbonus

Componenti:

- Sunny Home Manager 2.0, per una gestione intelligente di tutti i flussi energetici domestici
- Inverter Sunny Boy Storage 3.7 e batteria ad alto voltaggio per l'accumulo
- SMA EV Charger per la ricarica dei veicoli elettrici
- Pompe di calore



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Promozione della soluzione residenziale SMA 110 Energy Solution
- Rilancio e potenziamento del Partner program
- Nuovi tool e piattaforme destinate agli installatori e agli utenti finali (www.superbonusSMA.com)

"LO STORAGE ALL'INTERNO DI UNA SOLUZIONE COMPLETA"

Chiara Marchese, responsabile marketing e comunicazione di SMA Solar Italia



«Il Superbonus sta favorendo l'incremento del numero di nuovi impianti fotovoltaici di taglia residenziale collegati a sistemi di storage. Per rispondere a questa crescita, SMA ha sviluppato SMA 110 Energy Solution, una soluzione integrata, dedicata al mercato residenziale. Questa soluzione comprende inverter fotovoltaico, inverter per batteria, wallbox per la ricarica di veicoli elettrici e Sunny Home Manager 2.0, che rappresenta il vero e proprio cervello del sistema, in grado di integrare l'uso dell'intelligenza artificiale. Attraverso il protocollo di comunicazione EEBus, Sunny Home Manager consente il dialogo tra tutti gli elettrodomestici e i dispositivi connessi alla rete, identificando il consumo energetico di ognuno e il momento in cui è possibile attivarli sfruttando l'energia solare dell'impianto o di quella stoccata nella batteria. Per mettere in evidenza questa soluzione, abbiamo creato un sito dedicato, www.SuperbonusSMA.com, che funge anche da contenitore per tutte le nostre novità commerciali e istituzionali legate al Superbonus e all'Ecobonus. Gli utenti che navigano sul sito potranno accedere a contenuti informativi in merito al Decreto Rilancio, visionare la nostra offerta e contattare direttamente i nostri installatori qualificati, ai quali potranno richiedere un'offerta dedicata. Abbiamo potenziato inoltre il Partner Program, il nostro programma di fidelizzazione rivolto ai nostri installatori, nato due anni fa. Una partnership con SMA si traduce per i nostri installatori partner in numerosi benefici, quali un supporto di marketing e comunicazione per aumentare valore e visibilità, un programma di cashback che nei prossimi mesi verrà ottimizzato dal punto di vista digitale e, non ultima, la formazione. La nostra Solar Academy, infatti, prevede quest'anno più di 80 corsi specifici sui nostri prodotti e soluzioni. Inoltre, come novità esclusiva del 2021 vantiamo un calendario arricchito anche da corsi finalizzati alla formazione di nuove figure con competenze tecniche trasversali, sia in ambito elettrico sia termoidraulico».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: SPH

Tipologia: inverter ibrido monofase o trifase

Potenza di uscita AC nominale:

da 3 a 6 kW; da 4 a 10 kW (trifase);

Massima tensione di carica della batteria:

58 V; 550V (trifase)

Intervallo di temperatura d'esercizio:

-25°C +60°C

Dimensioni: 547x516x170 mm; 423x505x198

(trifase)

Garanzia prodotto: 10 anni

Peso: 27 Kg (monofase), 28 Kg (trifase)



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Partecipazione fiere di settore
- Creazione video pillole informative sui social
- Webinar di formazione focalizzati sui prodotti storage (a partire da maggio)

"TRASFERIRE KNOW HOW"

Giovanni Marino, brand manager di Growatt



«Il 2021 si è aperto con un deciso cambio di passo per quanto riguarda la domanda di soluzioni di storage in contesti residenziali e piccolo-commerciali. Penso sia un momento storico che segna un ulteriore passo verso una nuova concezione del sistema energetico e la ristrutturazione dello stesso su piano nazionale. In questo contesto, il compito principale del team marketing deve essere quello di trasferire conoscenze e know how dall'azienda agli installatori e ai clienti finali. In particolare, Growatt Italia sta sfruttando le potenzialità dei social media principalmente per educare il pubblico alla conoscenza e all'uso dei nomi e termini comunemente utilizzati in questo settore e per tradurre i concetti funzionali più complessi in immagini molto più semplici da memorizzare nel tempo di scroll con uno smartphone. Growatt Italia è inoltre impegnata nella realizzazione di video pillole informative, ossia brevi guide all'installazione dei nostri prodotti; infine, solo in maniera mirata, l'azienda organizza webinar dedicati principalmente ai nuovi clienti, con l'obiettivo di presentare il brand, la gamma prodotti e le novità in arrivo».

tutto il segmento residenziale, con soluzioni sempre più efficienti, intelligenti e in grado di semplificare installazione e allaccio.

A marzo Growatt ha ampliato il suo portafogli prodotti per lo storage con la nuova batteria ARK 25LV.

Grazie a un sistema modulare, la batteria può coprire un intervallo di capacità da 2,5 kWh a 25,6 kWh rispondendo a ogni specifica esigenza e consentendo, allo stesso tempo, un

vetrina prodotti



LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Lancio di nuovi prodotti per lo storage
- Sessione di formazione e training per installatori e distributori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: H1

Tipologia di prodotto: inverter ibridi per accumulo

Potenza inverter: da 3 kW a 6 kW

Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Efficienza: 97,6%

Dimensioni: 470x470x190 mm

Peso: 23 kg

Garanzia: 5 anni



"UNA NUOVA LINEA PRODOTTI DEDICATA"

Pietro Gintoli, country manager per l'Italia di SAJ



«Tra le ragioni della crescita esponenziale della richiesta di sistemi residenziali con accumulo, sicuramente il Superbonus rappresenta un elemento di traino importante, ma l'effetto decisivo sta nell'aumento della consapevolezza che, pur in assenza del 110%, detrazione del 50% e sconto in fattura rappresentano un'eccellente opportunità per rendersi quanto più possibile indipendenti dagli aumenti del costo dell'elettricità. Per una strategia di successo è necessario soddisfare le esigenze di cliente finale e installatore, privilegiando flessibilità, facilità di installazione, semplicità di monitoraggio e gestione, pur preservando sereno e gradevole l'ambiente domestico. SAJ ha sviluppato i nuovi inverter ibridi H1 tenendo presente tali esigenze. Intendiamo enfatizzare le funzionalità e caratteristiche della linea H1 attraverso una comunicazione specifica sui prodotti e organizzando apposite sessioni di formazione e training per installatori e distributori, consentendo agli operatori di comprenderne concretamente i vantaggi».

notevole risparmio in termini di spazio, spesso uno dei principali problemi al momento dell'installazione di un impianto domestico. Nel secondo trimestre dell'anno Zucchetti Centro Sistemi, invece, introdurrà nuovi inverter e soluzioni ibride per l'accumulo. In particolare, l'azienda lancerà una nuova famiglia di inverter trifase di potenza compresa tra 3 e 24 kW e ottimizzerà i prodotti esistenti con aggiornamenti e miglioramenti delle

funzionalità e delle prestazioni. Sempre a partire dal secondo trimestre, i prodotti della gamma Azzurro saranno completamente rinnovati da un punto di vista di design. L'azienda intende conferire maggiore eleganza e valore estetico, elementi fortemente richiesti soprattutto in ambito residenziale. E ancora, SAJ ha lanciato sul mercato nuovi inverter ibridi H1 privilegiando flessibilità, facilità di installazione, semplicità di moni-

toraggio e gestione.

Il Superbonus ha poi aperto la strada a nuove proposte. Diversi produttori hanno infatti iniziato a sviluppare soluzioni all in one dedicate esclusivamente alla maxi detrazione, dove accanto all'accumulo vengono forniti anche moduli, inverter, colonnine per la ricarica di auto elettriche e pompe di calore. Proprio Sonnen alla fine dello scorso anno aveva lanciato "Casa a indipendenza ener-

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Corsi di formazione on-line per gli installatori specializzati
- Comunicazione tramite sito web e canali social ZCS Azzurro
- Comunicazione su riviste specializzate

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: HYD 3000-ES/ HYD 3600-ES/ HYD 4000-ES/ HYD 5000-ES/ HYD 6000-ES

Tipologia: inverter ibrido per impianti di taglia residenziale

Potenza: da 3 a 6 kW

Efficienza: fino al 98%

Tipologia batteria integrabile: Litio ferro fosfato o piombo gel



"QUALITÀ E AFFIDABILITÀ PER SPINGERE LA PROPOSTA"

Ilaria Nesti, marketing manager di Zucchetti Centro Sistemi SpA



«Il mercato dello storage esiste in Italia da almeno cinque anni e in questo quinquennio ha registrato una crescita costante. Sicuramente, la normativa del Superbonus 110% ha dato un impulso decisivo, facendo divenire lo storage un elemento fondamentale e irrinunciabile dell'offerta. Zucchetti Centro Sistemi si è proposta fin dal 2016 come un player di riferimento per il mercato storage, e ha lavorato affinché le proprie soluzioni fossero sempre più conosciute e apprezzate. In ZCS facciamo leva sul concetto di qualità che, anche in ambito Superbonus 110%, significa garantire supporto e formazione costante ai nostri partner, per ampliare la loro conoscenza su tutti gli aspetti tecnici e commerciali, tramite webinar tematici e azioni formative mirate verso i nostri installatori, presenti su tutto il territorio nazionale. Siamo convinti che la qualità dei nostri servizi pre e post vendita, coniugata all'efficienza e all'affidabilità delle nostre soluzioni rappresentano il valore aggiunto della nostra offerta».



PROFESSIONISTI PER UN SUCCESSO AL 100% RINNOVABILE

Siamo presenti sul mercato con le migliori soluzioni dedicate alle *Energie Rinnovabili* e da oggi siamo ancora più al fianco delle imprese, grazie a **BEMACO**

BEMACO nasce dall'alleanza di tre aziende leader nei settori idraulico, elettrico e serramenti, ti facilita nella Cessione del Credito e ti supporta nella realizzazione degli interventi di ristrutturazione e riqualificazione con le agevolazioni previste dal Decreto Rilancio.



Un'unica filiera per la tua tranquillità e quella del cliente, grazie ai tecnici specializzati.

Superbonus 110%

Ecobonus

Bonus Casa e altri bonus

Prodotti detraibili

Cessione del Credito



DIVENTA PARTNER BEMACO

Per maggiori informazioni scrivi a elettrico@bemaco.it oppure visita il sito bemaco.it





vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: RS Hybrid

Tipologia di prodotto: inverter ibrido per accumulo

Potenza inverter: 3,6 kW e 6 kW

Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Capacità batteria: sistema scalabile fino a sei moduli da 4,8 kWh in configurazione parallela

Tensione batterie: 48 Vdc

Altre caratteristiche:

- Modulo di back up
- Comunicazione con gli inverter tramite porta USB, RS232, ModBus, Ethernet e Wi-Fi
- Battery management system integrato in ogni singolo modulo batteria.



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Comunicazione delle novità su riviste di settore
- Webinar
- Post sui canali social

“SFRUTTARE LA POTENZA DEI CANALI SOCIAL CON POST DEDICATI E CASE HISTORY”
Maurizio Tortone, product manager & communication di Riello UPS



«Mentre prima dell'introduzione del Superbonus gli impianti fotovoltaici integrati a un sistema di accumulo erano rari perché onerosi e caratterizzati da tempi di ammortamento lunghi, con l'avvento della maxi agevolazione sono diventati un'esigenza concreta. La possibilità di ottenere le detrazioni per i sistemi di accumulo correlati agli impianti fotovoltaici e soprattutto il fatto che utilizzando il Superbonus l'energia non autoconsumata dovrà essere ceduta al GSE e non sarà possibile avvalersi del regime contrattuale di scambio sul posto, sono stati un traino eccezionale anche per lo sviluppo del mercato dello storage. Il primo passo per Riello è stato quindi quello di completare la proposta commerciale implementando nella gamma prodotti tra cui inverter ibridi e moduli batteria per offrire dei sistemi di energy storage completi e Plug&Play per il settore residenziale.

Le strategie di marketing sono rivolte principalmente a una comunicazione efficace e alla formazione per i nostri partner commerciali della distribuzione e degli installatori, attraverso la realizzazione di webinar e video call dedicate per presentare e descrivere i sistemi. Inoltre, sfruttiamo la potenza dei canali social con post dedicati e case history specifiche e divulgiamo soluzioni e prodotti alle riviste di settore specializzate. Nello specifico agli installatori abbiamo messo a punto anche programmi di fidelizzazione con interessanti vantaggi ed opportunità».

Le strategie di marketing sono rivolte principalmente a una comunicazione efficace e alla formazione per i nostri partner commerciali della distribuzione e degli installatori, attraverso la realizzazione di webinar e video call dedicate per presentare e descrivere i sistemi. Inoltre, sfruttiamo la potenza dei canali social con post dedicati e case history specifiche e divulgiamo soluzioni e prodotti alle riviste di settore specializzate. Nello specifico agli installatori abbiamo messo a punto anche programmi di fidelizzazione con interessanti vantaggi ed opportunità».

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Comunicazione attraverso media di settore
- Seminari di formazione commerciale e tecnica
- Lancio e promozione dei nuovi prodotti

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: GoodWe ESA Series

Tipologia: soluzione all in one per accumulo

Potenza inverter: 5 kWp

Efficienza: 97,6%

Tipologia: batterie agli ioni di litio

Capacità batteria: fino a 10,8 kWh

Dimensioni: 516x832x290 mm

Peso: 44 kg



“VERSO LA PRODUZIONE DI BATTERIE A MARCHIO GOODWE”
Giorgia Dolzani, senior marketing manager Emea di GoodWe



«Il Superbonus 110% è una opportunità che sta iniziando a dare grandi risultati nelle vendite e installazioni di impianti fotovoltaici nel segmento residenziale. Per rispondere a questa domanda GoodWe ha fin da subito messo a disposizione differenti soluzioni e prodotti per i sistemi di accumulo soddisfacendo le richieste di mercato. Oltre a concentrarsi sullo sviluppo del più ampio portafoglio di sistemi di accumulo, GoodWe ha riconosciuto per tempo l'importanza della necessità di batterie altamente performanti. Ecco perché ha iniziato a sviluppare le proprie batterie che saranno presto lanciate sul mercato italiano completando la gamma di prodotti per il segmento storage. Per una promozione efficace, non solo ci avvaliamo di canali di stampa di settore ma soprattutto stiamo organizzando diversi seminari di approfondimento con i nostri partner strategici di fiducia. Stiamo inoltre preparando lanci specifici di nuovi prodotti che includono comunicazione attraverso canali primari e secondari, seminari e supporto alla vendita».

getica Sonnen”, un pacchetto chiavi in mano sviluppato per garantire il salto di due classi previsto dalla normativa.

Il sistema integra un impianto fotovoltaico ad alta efficienza, la sostituzione della caldaia e il sistema di accumulo intelligente SonnenBatterie, eventualmente abbinato al sistema di ricarica per veicoli elettrici.

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Lancio delle nuove soluzioni per il segmento residenziale e commerciale
- Promozione dell'offerta a 360° di Fronius per il Superbonus 110%
- Valorizzazione del revamping come ulteriore opportunità di business

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Primo Gen24 Plus

Tipologia: inverter ibrido monofase per accumulo

Potenza: da 3 a 6 kWp

Efficienza: 97,6%

Tipologia: batterie agli ioni di litio

Dimensioni: 530x474x165 mm

Peso: 15,4 kg



“UNA PAGINA WEB DEDICATA ALLA CONSULENZA VERSO GLI INSTALLATORI”
Paola Baschirotto, responsabile marketing di Fronius Italia



«L'inserimento dei sistemi di storage tra le tecnologie che possono beneficiare del Superbonus 110% ha sicuramente accelerato lo sviluppo di questo mercato. Gli utenti residenziali che stavano valutando l'investimento in un impianto fotovoltaico, ora sono più favorevoli all'acquisto e scelgono di includere una batteria fin da subito; anche per questo la nuova gamma Fronius GEN24 Plus, compatibile con il sistema di accumulo BYD Battery Box Premium, sta riscuotendo così tanto successo. Per supportare gli installatori nella fase di consulenza iniziale, il team di Fronius Italia ha attivato una pagina web dedicata agli interventi di efficientamento promossi dal Superbonus, completa di simulatore economico. Da un punto di vista più operativo, offriamo corsi di formazione online sui nuovi inverter ibridi monofase Fronius Primo GEN24 Plus e trifase Fronius Symo GEN24 Plus. Presto presenteremo il pacchetto completo di soluzioni per il Superbonus, con una novità di prodotto inedita per il marchio Fronius».

Per supportare gli installatori nella fase di consulenza iniziale, il team di Fronius Italia ha attivato una pagina web dedicata agli interventi di efficientamento promossi dal Superbonus, completa di simulatore economico. Da un punto di vista più operativo, offriamo corsi di formazione online sui nuovi inverter ibridi monofase Fronius Primo GEN24 Plus e trifase Fronius Symo GEN24 Plus. Presto presenteremo il pacchetto completo di soluzioni per il Superbonus, con una novità di prodotto inedita per il marchio Fronius».

SMA ha invece presentato il sistema 110 Energy Solution, proposta sviluppata per ottimizzare il dialogo tra storage, impianto fotovoltaico e il resto dei dispositivi domestici.

Mentre Fimer si propone al mercato con una soluzione completa che include l'inverter, la batteria, il sistema di gestione intelligente dell'energia e la possibile integrazione con la

stazione di ricarica.

Ci sono poi importanti novità che riguardano proprio le batterie. SolarEdge ha annunciato la produzione di batteria a marchio proprio che l'azienda definisce "l'ultimo tassello all'interno dell'offerta integrata per il residenziale". Allo stesso modo, anche GoodWe ha iniziato a sviluppare le proprie batterie

che saranno presto lanciate sul mercato italiano completando la gamma di prodotti per il segmento storage, mentre è già disponibile la nuova linea di cabinet per sistemi di storage Energy, progettata e realizzata in Italia su licenza della Pylontech stessa. L'obiettivo è proprio quello di porsi al mercato come unico interlocutore, aumentare

vetrina prodotti

KOSTAL

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Kostal Academy, calendario di webinar di approfondimento in costante aggiornamento
- Kostal Certified Partner, programma di certificazione per i nostri partner sul territorio
- Progetto di formazione e promozione con contenuti web on-demand per gli installatori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Plenticore Plus

Potenza inverter: da 3 a 10 kW

Efficienza: 97,2%

Sigla batteria integrabile: BYD Battery-Box HVS/HVM

Tipologia: Litio ferro fosfato ad alto voltaggio

Capacità batteria: da 5,1 a 22,10 kWh



"STIAMO CREANDO CONTENUTI WEB ON DEMAND PER GLI INSTALLATORI"
Emanuele Carino, sales director di Kostal Solar Electric Italia



«Confermo che dopo anni di scetticismo e di diffidenza, il Superbonus ha avuto sicuramente il merito di sdoganare del tutto l'accoppiamento fotovoltaico e batterie, aprendo di fatto la strada a nuove soluzioni e permettendo di fare un importante salto avanti tecnologico. Questo in abbinamento all'abbassamento del costo delle batterie ha determinato un momento di grande dinamismo. I nostri sforzi andranno nella direzione di comunicare la nostra esperienza nel mondo dello storage con attività online. Kostal infatti è stata tra le prime aziende a sviluppare soluzioni tecnologiche ibride e anche oggi alcune delle realizzazioni più avanzate in ambito storage vedono come protagonista il nostro prodotto. Ci prepariamo a lanciare una serie di soluzioni per la gestione di sistemi di storage in ambito industriale e presto annunceremo anche delle novità nell'ambito della mobilità elettrica: pensiamo che il nostro contributo di idee e di soluzioni sarà il vero plus della nostra proposta. Stiamo lavorando a un progetto totalmente nuovo di formazione e promozione con contenuti web on-demand. In questo modo, oltre a continuare a fare comunicazione commerciale e di rimanere in contatto con i nostri partner tramite i social ed il web, andremo a creare la possibilità per gli installatori di accedere in totale autonomia a contenuti creati per permettere di trovare rapido riscontro alle loro richieste. Inoltre, il nostro programma partner certificati ci permetterà di costruire una rete sul territorio e di quindi essere più vicini ai nostri partner in Italia».

FUORI DAL MONDO.

Serie BISOL SUPREME™

25 anni con il 100% di garanzia sulla potenza in uscita

Disponibile per moduli a 60 celle con finitura full-black.

Presto anche per moduli con tecnologia half-cut e potenze maggiori (fino a 455 Wp).





la compatibilità tra tecnologie e rispondere, in parte, a fenomeni di shortage che, negli ultimi mesi, si sono fatti sentire in maniera importante proprio sulle batterie.

PUNTARE I RIFLETTORI

Ovviamente il lancio di prodotti e soluzioni per lo storage richiede importanti investimenti volti a darne risalto e visibilità. Anche

per il 2021 sono quindi numerose le iniziative messe a punto dai produttori di sistemi di accumulo.

Le attività spaziano da quelle più utilizzate negli ultimi anni, come ad esempio formazione, roadshow e partecipazione alle principali fiere di settore (anche se queste ultime due sono ancora oggi fortemente limitate dall'emergenza sanitaria), fino a

nuovi strumenti fino ad oggi poco utilizzati. Ci sono aziende che hanno deciso di realizzare campagne sui mass-media, come radio, TV e stampa.

Altre, invece, per accompagnare gli installatori nelle complessità del Superbonus, hanno investito su nuovi portali web. Eaton, ad esempio, ha lanciato un mini sito web dedicato al tema, con uno sguardo, ov-

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Leonardo Pro X

Tipologia prodotto: sistema di accumulo

Potenza: 3 e 5 kW

Parallelabilità: fino a 30 kW (per inverter) e fino a 142 kWh per batterie

Batterie compatibili: LG Chem, Pylontech e Midac

Tensione batterie: 48 V

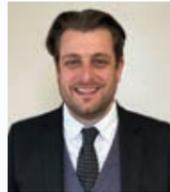


LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Formazione e supporto partner western pro
- Campagne social

"AMPLIARE LA LINEA DI PRODOTTI"

Massimo Strozzi, direttore commerciale di Western CO Italia



«Il Superbonus sta dando una spinta fortissima all'installazione di sistemi di accumulo. Con questa imponente misura incentivante, la batteria diventa finalmente uno standard costruttivo su ogni proposta tecnico-commerciale. L'azienda sta sfruttando questo momento per allargare la linea di prodotti a listino. Infatti, lancerà a breve una linea di inverter on grid (da 1 a 25 kW) da abbinare ai famosi sistemi di accumulo Leonardo PRO X installati in ambito domestico-residenziale e nelle PMI. Per questo l'azienda sta formando una linea di partner "Western PRO" ai quali darà pieno supporto: dalla progettazione fino al collaudo dell'impianto compresa una serie di strumenti commerciali per fidelizzare sempre di più l'utente finale».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Soleil SRT

Tipologia: inverter ibrido monofase

Potenza inverter: da 3 a 5 kW

Efficienza: 98,1%

Dimensioni: 60x420x125mm

Peso: 12,5 kg



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar con associazioni di categoria
- Webinar con ingegneri
- Roadshows

"ISTRUIRE IL MERCATO SULLE VERE ESIGENZE"

Clauco Pensini, sales director di Siel



«Ci aspettavamo che l'Ecobonus spingesse principalmente il mercato residenziale, ma ancora una volta ci siamo resi conto che le leggi sono piene di buone intenzioni ma risultano complicate nelle applicazioni. Malgrado queste premesse molti clienti hanno capito che il futuro è la produzione di energia da fonti rinnovabili abbinata a sistemi di storage che, grazie al nostro supporto, meglio si adattano alle varie esigenze. Riteniamo sia necessario istruire il mercato, e in particolare gli utilizzatori finali e gli installatori, per elaborare la vera soluzione in base alle loro esigenze».

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar informativi
- Formazioni per gli installatori
- Partecipazione alle principali fiere del settore

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Storelio

Tipologia: sistema di accumulo all in one

Potenza inverter: 5 kWp

Capacità batteria: espandibile da 2,5 a 10 kWh

Garanzia: 10 anni

Monitoraggio: incluso

Funzione di UPS-backup



"WEBINAR E FIERE PER IL LANCIO DEL NUOVO PRODOTTO"

Tomas Bachour, country manager Italia di EasyLi



«EasyLi sta lanciando sul mercato italiano Storelio, il sistema di accumulo residenziale tutto in uno Made in France con batteria integrata, con l'obiettivo di rispondere alla spinta della domanda dal Superbonus. La commercializzazione del prodotto avviene per vendita diretta ai nostri installatori, ai quali forniamo contatti e programmi specifici di formazione, e che seguiamo direttamente dal nostro ufficio di Milano. Per il 2021, abbiamo in programma dei webinar formativi e delle formazioni specifiche in presenza, se le condizioni lo permetteranno. Saremo inoltre presenti ai principali eventi di settore, tra cui Zero Emission e Key Energy, dove sarà possibile visionare direttamente la gamma Storelio».

viamente, anche all'offerta. Allo stesso modo, anche Fronius ha attivato una pagina web dedicata agli interventi di efficientamento promossi dal Superbonus, completa di simulatore economico. Kostal sta invece lavorando a un progetto totalmente nuovo di formazione e promozione con contenuti web on-demand. In questo modo, l'azienda offrirà agli installa-

tori la possibilità di accedere in totale autonomia a contenuti creati per permettere di trovare rapido riscontro alle loro richieste. Diventa sempre più importante, nelle strategie dei principali produttori, anche la presenza sui canali social. Pagine su LinkedIn, Facebook e YouTube consentono alle aziende di poter

illustrare tutte le informazioni tecniche sui nuovi prodotti e presentare casi pratici. Riello, ad esempio, ha deciso di sfruttare appieno la potenza dei canali social con post dedicati e case history specifiche. FoxEes, invece, si presenta al mercato italiano sfruttando soprattutto le pagine del gruppo, tra cui YouTube e Facebook.

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Fiere di settore
- Webinar
- Formazione agli installatori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: AIO
Tipologia prodotto: sistema di gestione energetica integrata costituita da accumulo e inverter
Potenza inverter ibrido: da 3 a 6 kW (monofase); da 6 a 10 kW (trifase)
Capacità batteria: fino a 10,4 kWh
Efficienza: fino al 99,9%
Dimensioni: 1.662x624x375 mm
Peso: 78 kg



"AGGIUNGERE VALORE ALLA PROPOSTA"

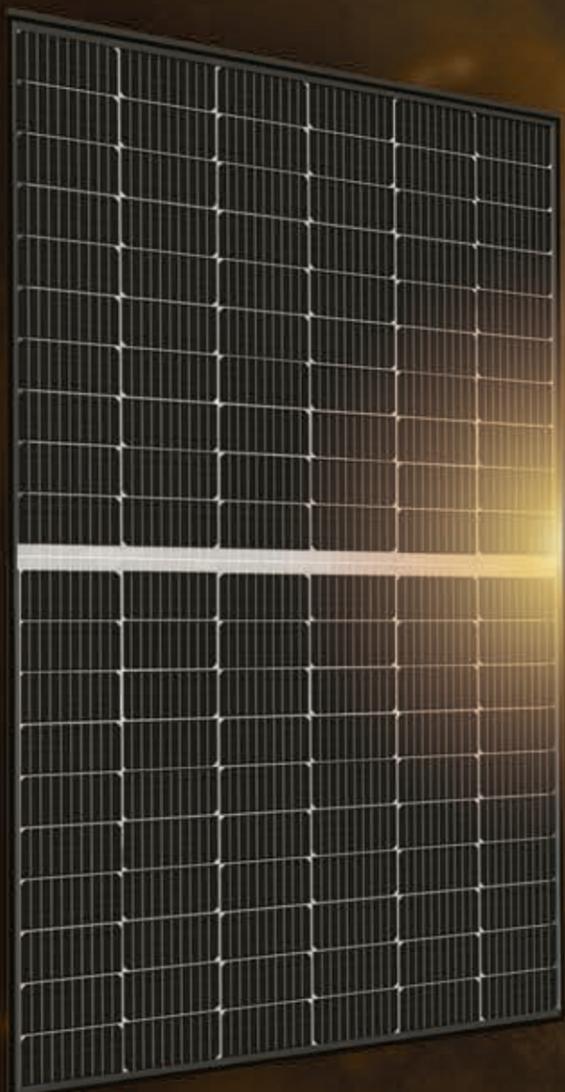
Fabien Occhipinti, managing director Europe di FoxEes



«Il Superbonus darà sicuramente una spinta all'installazione di nuovi sistemi di accumulo in ambito residenziale, anche se sul lungo periodo l'accumulo diventerà una scelta obbligatoria indipendentemente da forme di incentivazione a supporto. Prevediamo infatti un aumento dei costi dell'energia e delle modalità di trasporto, e pensiamo inoltre che lo storage sarà fondamentale nella fornitura di servizi di rete. Aiuteremo quindi i nostri clienti a capire come sbloccare il pieno potenziale dei sistemi di storage, spiegando loro quali sono gli strumenti necessari per massimizzare il loro investimento e quali i prodotti per presentarsi ai clienti finali con un'offerta di valore. Stiamo già cercando di comunicare la forza del nostro gruppo, e in particolare i vantaggi di affidarsi a un'azienda verticalmente integrata che ogni anno può garantire 20 GWh di batterie e più di 11 GW di inverter. Per presentarci al mercato italiano, saremo presenti sia sulla stampa specializzata, sia sulle pagine social del gruppo, tra cui Youtube e Facebook, e avremo anche una presenza fisica tramite un "technical back office" basato in Italia. Non mancheranno attività di formazione ai nostri installatori su installazione e vendita dei nostri prodotti».

Sun Earth presenta la nuova linea **STONE** Half Cut con tecnologia PERC: più efficienza, maggiore potenza e migliori performance nel tempo

STONE375



Sun-Earth
ITALIA
il fotovoltaico dal 1978

Modulo monocristallino
Half Cut **Stone 375W**
la soluzione pensata per il residenziale

- 3kW con solo 8 pannelli
- Affidabilità Superiore
- Migliori prestazioni
- in presenza di ombreggiamenti
- Garanzia di 30 Anni



vetrina prodotti



EXCLUSIVE PARTNER

SOLARMAX®

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Serie ES-X

Tipologia prodotto: sistema di storage all in one

Potenza inverter ibrido: da 3 a 6 kW

Capacità batteria: fino a 20,4 kWh

Tipologia batterie: ioni di litio in bassa tensione

Efficienza: fino al 97%

Dimensioni: 540x1080x240 mm

Peso: 39+59 kg



LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar
- Presentazioni dedicate alla clientela dei nostri clienti installatori

“UN NUOVO LOGO PER VALORIZZARE L’OFFERTA”

Raffaele Salutarì, general manager di Hqsol Srl



«Il Superbonus ha indubbiamente fornito una spinta formidabile allo sviluppo del mercato dello storage. L'adozione di nuove tecnologie per il riscaldamento e il condizionamento si integra perfettamente con la produzione e l'autoconsumo dell'energia fotovoltaica. Anche l'eliminazione dello scambio sul posto per gli impianti incentivati ha ulteriormente reso più interessante e conveniente l'immagazzinamento dell'energia per aumentare l'autoconsumo e l'autosufficienza energetica. Hqsol Solarmax ha recentemente introdotto nuovi prodotti di storage performanti e semplici da installare. Per promuoverli continueremo a fare leva sulla nostra competenza tecnica e a curare l'attenzione e il servizio al cliente che ci contraddistingue da sempre. Questo focus rinnovato si esprime anche nel nostro nuovo logo ridisegnato e completato dal motto "More. Future" che esplicita la nostra missione di portare sul mercato soluzioni ad alto valore aggiunto e orientate al futuro. In sinergia con i nostri partner di distribuzione organizziamo webinar di approfondimento tecnico sullo storage, in attesa di poter riprendere anche incontri in presenza non appena le circostanze lo permetteranno».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Q.Home+ESS HYB-G3

Tipologia: sistema di accumulo all in one

Potenza inverter: monofase: 3,7 kW - 5 kW - 6 kW; trifase: 6 kW, 8 kW, 10 kW, 12 kW, 15 kW

Efficienza: fino al 97,7%

Tipologia: Litio ferro fosfato

Capacità batteria: da 3,1 kWh a 12,3 kWh



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar di presentazione in collaborazione con i principali partner distributivi
- Webinar formativi dedicati ai partner fidelizzati
- Organizzazione di un contest dedicato alle migliori installazioni del 2021

“GAMMA DI PRODOTTI E SERVIZI INTEGRATI SOTTO UN UNICO BRAND”

Martina Häge, marketing manager EU di Q Cells



«Il Superbonus ha determinato un'evoluzione nella proposta legata alle rinnovabili, che diviene sempre più trasversale in termini di competenze e soluzioni. L'accumulo costituisce parte integrante di qualsiasi nuovo impianto. Hanwha Q Cells ha organizzato la propria linea storage coniugando valori d'avanguardia ed elevato contenuto tecnologico con la ricerca di massima affidabilità e flessibilità di scelta. Il lancio della terza generazione di inverter ibridi ed accumuli Q.Home G3 rappresenta un anello di congiunzione fondamentale tra i partner fidelizzati e i clienti. Essa permette di riunire sotto un unico brand una nuova gamma di servizi dedicati e perfettamente integrati con l'ultima linea di moduli Zero Gap, dedicata a massimizzare il rendimento degli impianti su edificio, rendendo possibile per il cliente affidarsi ad un interlocutore esclusivo, migliorando la qualità dei servizi, il monitoraggio e la verifica delle performance nel tempo del proprio impianto in tutta la sua complessità».

CONTINUA LA FORMAZIONE ONLINE

Sebbene molte aziende stiano scalpitando per tornare alla formazione in presenza e alla partecipazione a fiere e roadshow, anche per le prossime settimane è previsto un ricco calendario di corsi di formazione online. I webinar sono diventati un'occasione importantissima per snocciolare tutte le questioni legate al Su-

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Campagna di lancio del nuovo sistema di storage Ingecon Storage 1 Play TLM
- Webinar e corsi di formazione

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Ingecon SUN Storage 1Play TL M

Tipologia prodotto: inverter ibrido monofase

Potenza di uscita: da 3 a 6 kW (ingresso FV fino a 11,5 kWp)

Efficienza: 96%

Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Peso: 26 kg



“CAMPAGNE INFORMATIVE DI CARATTERE NORMATIVO E LEGISLATIVO”

Guido Mungai, sales area manager Italia Solar PV & Bess BU - Energy & Grids Division di Ingeteam



«Il Superbonus ha dato una notevole spinta allo sviluppo del mercato dello storage elettrochimico per impianti fotovoltaici. Questa tipologia di impianti ha il vantaggio di implementare l'autoconsumo delle abitazioni, favorendo l'introduzione di nuovi sistemi come la ricarica dell'auto elettrica o i sistemi di riscaldamento a pompa di calore, spostando l'utilizzo dell'energia nell'abitazione dal gas all'elettrico.

Stiamo organizzando un ciclo di webinar sulle soluzioni offerte da Ingeteam nell'ambito dei sistemi di storage domestico, abbinato alla mobilità elettrica, affiancato ad informazioni di carattere normativo e legislativo sul Superbonus. Stiamo pianificando corsi di formazione dedicati agli installatori sulla programmazione, installazione e utilizzo del nostro sistema di storage. I nostri webinar saranno rivolti agli addetti ai lavori tipo studi di progettazione, installatori e distributori».

perbonus, ma anche per presentare le novità di prodotto oltre alle modalità di installazione e di vendita.

La risposta dei webinar, nonostante ormai siano più che utilizzati da oltre un anno, continua a essere sorprendente.

Ed è anche per questo motivo che le aziende continuano a credere in questo strumento (e lo considereranno anche per il futuro). Huawei,

ad esempio, da inizio anno ha condotto circa 10 eventi di formazione tecnica e commerciale a settimana.

L'azienda ha raggiunto più di 2.000 partecipanti tra progettisti, sviluppatori, agenti commerciali e installatori.

Formazione online, campagne social, siti web dedicati sono alcune delle attività attraverso le quali i principali prodotto-

ri punteranno i riflettori sulle novità di gamma e servizi per tutto l'anno. Perché quando la domanda cresce, è necessario sfruttare canali tradizionali ed escogitare nuove modalità per dare ancora più evidenza all'offerta e per supportare al meglio gli installatori.

Le iniziative annunciate per l'anno in corso lo confermano.



vetrina prodotti

EATON

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Microsito eaton.it/ecobonus
- Partner Program
- Collaborazione con costruttori di sistemi domotici

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: xStorage Home

Tipologia: inverter ibrido monofase

Potenza inverter: Pac fino a 5,4 kW

Battery Pack: fino a 10 kWh

Carica della batteria contemporanea dal lato DC e dal lato AC: fino a 9,6 kW

Scarica: sempre al 100%, sia durante l'esercizio ordinario, sia durante eventuali blackout della rete



"UN SITO WEB DEDICATO ALLE OPPORTUNITÀ PER LO STORAGE NEL SUPERBONUS" Paolo Tagliabue, product marketing manager divisione



«Il Superbonus ha sicuramente dato un forte impulso al mercato dello storage. È altresì vero che stiamo assistendo ad un nuovo trend di crescita sulla spinta dei programmi europei di riduzione delle emissioni: per il raggiungimento degli obiettivi Pniec sarà determinante anche il ruolo dei sistemi di accumulo. Intendiamo sfruttare questo momento favorevole con il prodotto xStorage Home, ideale sia per le nuove installazioni, con potenza installabile fino a 9 kWp lato DC, sia per il potenziamento di impianti esistenti. E tutto ciò grazie alle caratteristiche Power Intensive e di gestione bi-direzionale AC-DC dell'energia prodotta e accumulata. Eaton ha sostenuto sin da subito il Decreto Rilancio con azioni di marketing, formazione e collaborazione con i nostri partner installatori e distributori. Abbiamo innanzitutto dedicato un micro sito web al tema del Ecobonus, con focus sull'applicazione dell'incentivo nell'installazione di sistemi di accumulo. Offriamo inoltre un Partner Program di collaborazione ai nostri installatori certificati e formazione continua mediante training o webinar dedicati a Ecobonus e comunità energetiche. Infine stiamo collaborando con importanti costruttori di sistemi domotici che hanno deciso di implementare xStorage Home sfruttandone l'interfacciamento con moderni comandi API via Internet».

Bigger Cell, Multi Busbar More power, More durability

Celebrating the launch of
EGing PV's 5.2GW new capacity
for bigger 12BB Cell



Changzhou EGing Photovoltaic Technology Co.,LTD

No. 18 Jinwu Road, Jintan District, Changzoi, 213213 China
Tel: +86 519 8258 5880 / 8258 8999
Web: www.egingpv.com

EU reference
EGing Photovoltaic Europe GmbH

Email: donatella.scavazza@egingpv.com
Mobile +39 388 4482846

