

Comunicato Stampa

Studio RISCO Group sul tema smart home: le nuove opportunità di business e di crescita per gli installatori legate alla tecnologia

- ***Gli installatori sempre più vicini alla smart home: più di un quarto ha già realizzato installazioni per rendere le abitazioni connesse e sicure, mentre il 60% ne sta pianificando una per il prossimo futuro;***
- ***Integrazione con sicurezza e protezione, seguita da comfort e riduzione di costi e consumi sono i tre aspetti che rappresentano il maggiore valore aggiunto della smart home secondo i professionisti della sicurezza italiani.***

Milano, 10 luglio 2017 – Nel corso del 2016 il mercato delle soluzioni IoT per la smart home ha registrato una crescita considerevole, lasciando spazio a previsioni positive anche per il futuro: i dati dell'Osservatorio Internet of Things della School of Management del Politecnico di Milano confermano, infatti, che il mercato della smart home in Italia ha superato a fine 2016 i **180 milioni di euro**, registrando un incremento del 23% rispetto all'anno precedente. Consapevole del ruolo chiave degli installatori all'interno del mercato della sicurezza – con l'82% dei consumatori finali che si rivolge alla filiera tradizionale per l'installazione di soluzioni smart home nella propria abitazione – **RISCO Group**, azienda indipendente leader a livello globale nel settore della sicurezza e specializzata nello sviluppo di soluzioni di sicurezza integrate, li ha coinvolti in un'indagine per comprenderne la predisposizione all'innovazione e la preparazione, affinché possano rispondere al meglio alle richieste del mercato in continua evoluzione. Inoltre, la ricerca ha permesso di raccogliere utili indicazioni sugli utenti finali attraverso la percezione degli installatori, principale intermediario tra aziende e consumatori.

Un trend in continua crescita

Dall'indagine di RISCO emerge un forte interesse da parte degli installatori a cavalcare questa rivoluzione domestica abilitata dalle nuove tecnologie, con oltre un quarto (26,5%) degli installatori che ha già realizzato installazioni smart home, quasi il **60% che le sta pianificando** nel prossimo futuro e il **41% che prevede invece di acquistare un sistema per provarlo in prima persona**, per apprenderne meglio i tecnicismi e sperimentarne con mano i benefici prima di proporlo.

I professionisti italiani della sicurezza vedono grandi opportunità di crescita per il proprio business dall'introduzione nella propria offerta di soluzioni per rendere le abitazioni connesse e smart: quasi **due terzi (59,7%) degli installatori ritengono di poter così espandere il portafoglio di nuovi clienti**, raggiungendo ad esempio anche i giovani e le abitazioni di nuova costruzione; altre potenzialità a cui si guarda con particolare interesse sono la possibilità di aumentare il valore medio dell'installazione (43,3%) e guadagnare un vantaggio competitivo rispetto ad altre aziende della propria zona (46,5%).

Installatori e utenti finali a confronto

RISCO Group ha voluto approfondire non solo il punto di vista degli specialisti di sicurezza, ma anche quello degli utenti finali in merito ai vantaggi offerti dall'installazione della soluzione Smart Home. Dalla comparazione dei dati emergono interessanti analogie e differenze sul percepito di installatori e clienti: **sebbene in entrambi i casi la sicurezza sia al primo posto tra i benefici offerti dalle soluzioni smart home** – 64,8% per gli installatori vs. 79% per gli utenti finali – **comfort e riduzione di costi e consumi vengono considerati in modo dissimile**.

Nello specifico, quasi la metà dei consumatori guarda alla possibilità di rendere smart la propria casa come a uno strumento in primis per ridurre i consumi (42%) e poi migliorare il comfort domestico (41,5%), mentre gli installatori hanno una percezione dei bisogni degli utenti differente che corrisponde rispettivamente al 25% (comfort) e 7% (riduzione di costi).

Installatori: un canale da potenziare e supportare

Nonostante il mercato della smart home sia in forte crescita e l'Internet of Things promette di crescere in termini di adozione nei prossimi anni, dalla ricerca di RISCO emerge che attualmente rimane ancora una fetta di installatori italiani che non prevedono installazioni smart home nel breve periodo (14,6% dei rispondenti), manifestando una resistenza al cambiamento che sta coinvolgendo l'intero mercato. Tra questi, una percentuale importante (42,9%) ritiene che queste soluzioni siano troppo costose, mentre il 19% confessa di non avere un'adeguata conoscenza e/o formazione in merito e il 14,3% dichiara di non installare sistemi basati su cloud, che è invece fondamentale per l'implementazione di smart home. Di fronte al rischio che queste lacune del canale spingano l'utente finale ad avvicinarsi sempre di più a soluzioni "fai da te" che talvolta sacrificano la qualità e la professionalità della soluzione, è necessaria un'adeguata azione di formazione e supporto verso i professionisti della sicurezza per rendere la loro assistenza sempre più indispensabile e qualificata. In questa direzione, RISCO Group ha deciso di investire tempo e risorse in corsi, certificazioni e programmi pensati ad hoc per affiancare il proprio canale introducendo, ad esempio, **RISCO Stars** – programma che offre molteplici vantaggi tra cui formazione online – e offrendo **l'interfaccia di gestione RISCO Cloud** – utilizzata da oltre **l'82% degli installatori rispondenti** – per gestire in modo più preciso e puntuale i propri utenti, oltre a poter eseguire controllo e diagnostica da remoto.

"In RISCO Group crediamo sia fondamentale che gli installatori si facciano fedeli portavoce dei valori delle aziende che rappresentano, rispecchiandone competenza tecnica, professionalità e qualità. Proprio per questo motivo l'azienda rivolge ogni anno impegno e risorse per definire rapporti di business di successo e strutturare percorsi formativi con la fitta rete di installatori sul territorio attraverso appositi corsi, aggiornamenti e certificazioni, oltre a programmi ad hoc pensati per premiare e fidelizzare il canale. Per noi è importante avere una chiara visione sul livello di conoscenza e sulla percezione degli installatori relativamente al mercato in cui operano, alle soluzioni e alle tecnologie che stanno rivoluzionando il modo in cui tutti noi interagiamo con gli oggetti, anche tra le mura domestiche grazie a smart home. Essere al fianco degli installatori significa poter offrire all'utente un'installazione a regola d'arte" ha dichiarato **Ivan Castellan, Branch Manager di RISCO Group Italia**.

Consapevole del ruolo degli installatori professionali come principale punto di riferimento per il consumatore finale, RISCO Group presenta oggi un [sito](#) pensato ad hoc per offrire molteplici nuove funzionalità e vantaggi, tra cui la possibilità di trovare facilmente l'installatore certificato – sinonimo di professionalità – più vicino alla propria zona. Inoltre, il sito offre la possibilità di consultare un blog per essere aggiornati sulle novità e i consigli di RISCO su sicurezza e smart home e di configurare il sistema di sicurezza più adatto alle proprie esigenze sulla base della tipologia della propria abitazione.

RISCO Group

RISCO Group è un'azienda leader nel mercato globale della sicurezza che progetta, produce e commercializza soluzioni di sicurezza integrate. Fondata alla fine degli anni '70 come Rokonet, produttore di rivelatori di alta qualità, RISCO Group si è evoluta negli anni arrivando a guidare il settore grazie a soluzioni avanzate ed innovative, che combinano accessori cablati, wireless e ibridi e studiate per sistemi antintrusione di strutture residenziali e commerciali, oltre che per mercati verticali.

A completamento della propria gamma di centrali, RISCO propone sensori, software di integrazione, video verifica live plug&play, dispositivi di smart home e sistemi di controllo accessi, che indirizzano le esigenze dei clienti e rispettano gli standard del mercato.

RISCO Group si impegna a fornire soluzioni semplici, intelligenti e flessibili dal punto di vista dell'installazione e dell'utilizzo. Per ulteriori informazioni consultare il sito www.riscogroup.com/italy

Per ulteriori informazioni contattare

Mariella Alliori, Marketing Manager
RISCO Group
Tel: +39 0266590054
Mobile: +39 393 9780931
Email: mariella.alliori@riscogroup.com
Web: www.riscogroup.com

Contatti per la stampa

Sara Tetti, Programme Director
Hotwire
Tel: +39 027729968
Mobile: +39 349 5788052
Email: sara.tetti@hotwirepr.com
Gloria Merlo, Associate Programme Executive
Email: gloria.merlo@hotwirepr.com
Web: www.hotwirepr.com