

Il valore nasce prima della trattativa.

Un ambiente ben progettato comunica valore ancora prima delle parole. La luce, gli spazi e il modo in cui viene presentata una superficie influenzano la percezione del cliente.



La superficie deve essere
protagonista, non un dettaglio

Una materia di valore ha bisogno di
spazio, luce e continuità per esprimere
tutta la sua profondità



Prima si fa percepire il valore,
poi si presenta il prezzo.

Quando il cliente comprende la qualità
della materia, della lavorazione e del
progetto, il prezzo diventa una
conseguenza del valore riconosciuto.



FINITURE AD EFFETTO SPECIALE PER IL DESIGN