

PROEL 

On and On

COMPANY PROFILE

On and On

25 anni di prodotti per musicisti. Da 25 anni **sintonizzati con il mercato** per chi fa musica.

Da 3 dipendenti a oltre Cento. Da pochi accessori a **migliaia di prodotti** a 360°.

Da re-seller a 4 laboratori di **ricerca sviluppo**. Da un canale di vendita a un **mercato globale**.



Proel is

Progettiamo, produciamo e distribuiamo sistemi **audio, video e lighting** per il mondo dello spettacolo, degli eventi e per il settore delle **installazioni fisse**.
Senza dimenticare **strumenti musicali** e **accessori** per musicisti.



Into the world

Essere dove serve, questo è il nostro obiettivo.

Per questo siamo presenti con le nostre Joint Venture in **Europa**, in **Asia** e in **Africa**.

E attraverso i nostri ambasciatori, i **distributori**, in oltre **120 paesi del mondo**.

around the world

- Sant'Omero (Italy)
- Acquaviva Picena (Italy)
- London (United Kingdom)
- Tunisi (Tunisia)
- Abu Dhabi (Emirates)
- Seoul (North Korea)
- Kuala Lumpur (Malaysia)

Mission

Vogliamo mettere a disposizione di chiunque, i migliori strumenti e le migliori soluzioni audio, video e luci per dare risalto ai propri progetti.
E lo facciamo con un insieme di marchi segmentati per specializzazione, capaci di offrire **valore aggiunto** a tutti:
consumatori, partner commerciali, dipendenti e azionisti.

don't
stop
the
music



Lionel Richie

The Proel Value

Il modello di business Proel è la **creazione di valore aggiunto** con un **orizzonte mondiale articolato** in modo da presidiare tutta la filiera produttivo-distributiva: analisi di mercato, **design**, ricerca, sviluppo, produzione, marketing e comunicazione e quindi vendita/distribuzione. A supporto di tutto ciò la **supply Chain Integrata** di Proel ed un avanzato **sistema IT** che implementa tutti i processi.

A photograph of a sailboat on the water during a sunset. The sun is low on the horizon, creating a bright, golden glow across the sky and reflecting on the water. The sailboat's white sail is visible on the left side of the frame. The text 'Over the horizon' is overlaid in large, white, sans-serif font on the left side of the image.

Over
the
horizon

Listening to the market

Proel, con un attento lavoro di **ascolto e analisi**, cerca di anticipare le necessità e le esigenze dei clienti.

Questa è la migliore premessa allo **sviluppo** dei nuovi prodotti.

Numerosi opinion leader e una struttura marketing ed export interna sono la chiave per il presidio del mercato.

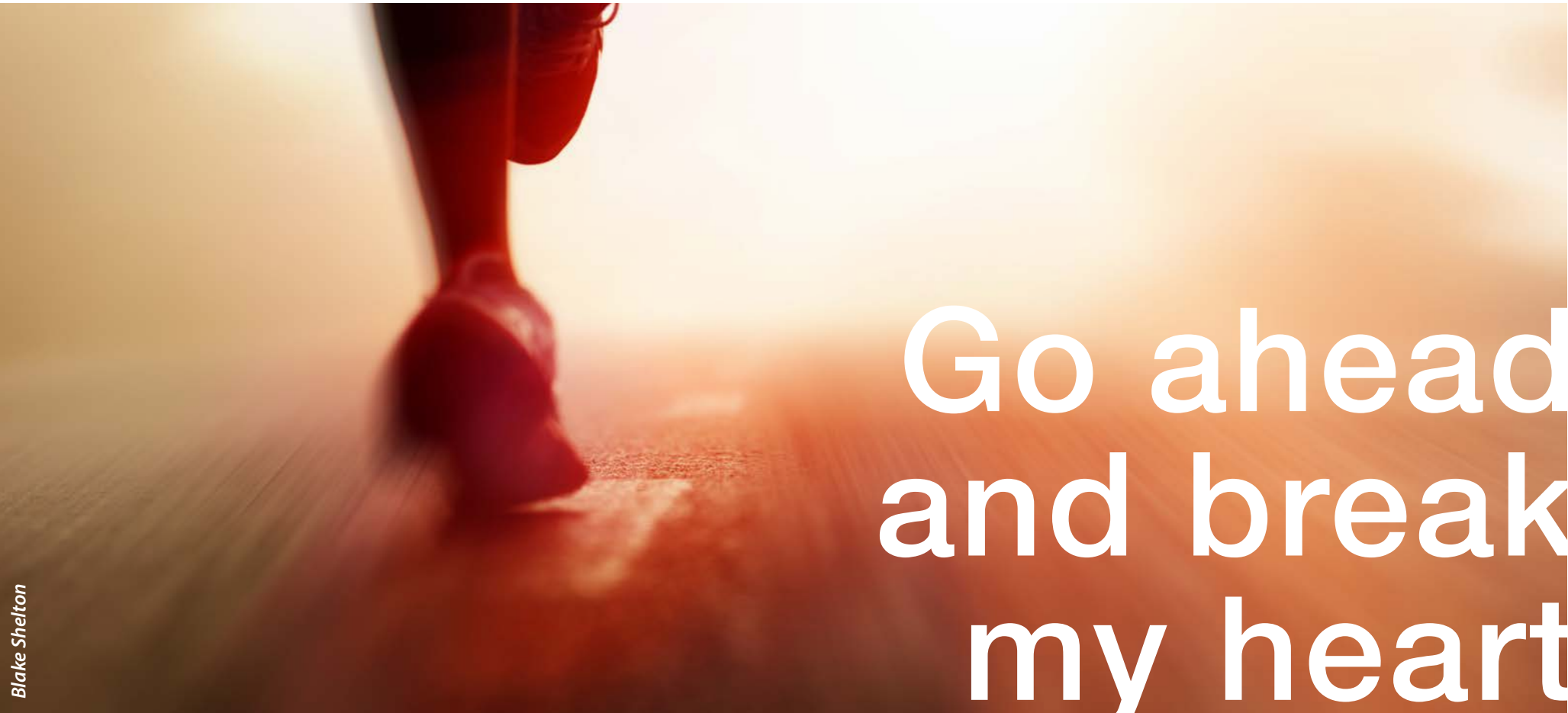
Listen up



Design-Research-Development

Per noi è molto importante l'**equilibrio** tra **prestazioni, funzionalità, affidabilità e design**. Ne consegue la ricerca e lo sviluppo su tempistiche compresse per rispondere **velocemente** alle tendenze del mercato. **30** addetti e **4** laboratori R&D sono costantemente impegnati su questo fronte.

Tra questi **Proel Lab**, il nuovo **Hub Creativo del Gruppo**, con i suoi **25.000** mq ad Acquaviva Picena.



Go ahead
and break
my heart

made, made, made in Italy

L'**italianità** non è solo l'**origine e il cuore pulsante di Proel** ma anche l'approccio con cui affrontiamo le cose.

Un approccio fatto di **amore per la bellezza e il design**, cura del particolare e naturale entusiasmo. Ecco perché i nostri prodotti sono

MADE, MADE MADE IN ITALY: un marchio di qualità che garantisce l'**ideazione, la progettazione, la produzione tutta italiana ad alta tecnologia.**



Marketing&Communications

Analizziamo il mercato, monitoriamo le tendenze socio-comportamentali dell'utente,
individuiamo i migliori **tool di comunicazione promozione**.

Il marketing si esprime in quota del 45% in termini di trade e di 55% end user con una continua crescita della seconda.



Distribution

120 paesi nel mondo per una sempre più incisiva tendenza di crescita della quota export sul totale.
E una rete solida di **650 clienti**, tra Dealer, Rental e System Integrator.

on the road again

- 2 North America
- 15 South America
- 40 West Europe
- 23 East Europe
- 17 Far East & Oceania
- 23 Middle East & Africa

Logistics hub

Una struttura logistica di **19.500** mq con diversi processi **automatizzati di handling, picking, packaging, tracking e kan-ban**.

Rigidi **controlli di qualità IN e OUT** sui prodotti per una movimentazione media annua di **850** container, **260.000** colli, **12.000** pallet e **6.000** prodotti gestiti a stock. Il tutto integrato con clienti e fornitori.



Production

Proel può vantare un **nuovo sito produttivo** - Proel Lab spa - ad Acquaviva Picena: **25.000 mq**, **25 addetti** e **nuovi modelli e concetti produttivi**. La capacità di spaziare tra diverse tipologie come **lean production**, produzione di serie o su commessa garantiscono un'**alta flessibilità organizzativa** e offre a Proel e relativi marchi (Dexibell, Axiom e Sagitter) l'opportunità di un **Made in Italy qualitativamente impeccabile**.



You make
my dreams
come true

The power of simplicity

Dal 2012 Proel attua il go-live di **ERP SAP**: un importante **investimento IT** per modernizzare, semplificare e standardizzare i processi aziendali.

L'upgrade è continuo grazie anche a software di **business intelligence**, gestione documentale e sostitutiva.

Il tutto protetto da sistemi di sicurezza, business continuity e disaster recovery in loco e in cloud.



Calvin Harris

Under control

THE BRANDS

Proel nasce con accessori per musicisti per poi ampliarsi a prodotti audio e Pro Audio, Lighting e P.A.
Dexibell esprime la parte più evoluta delle tecnologie digitali con la creazione di suoni per piani digitali.
Axiom è la sintesi di anni di esperienza nello sviluppo di sistemi Pro audio per grandi spazi o eventi.
Sagitter è l'espressione della creatività nel mondo del lighting. **Tamburo** ha fatto la storia della batteria.

We are family

PROEL 

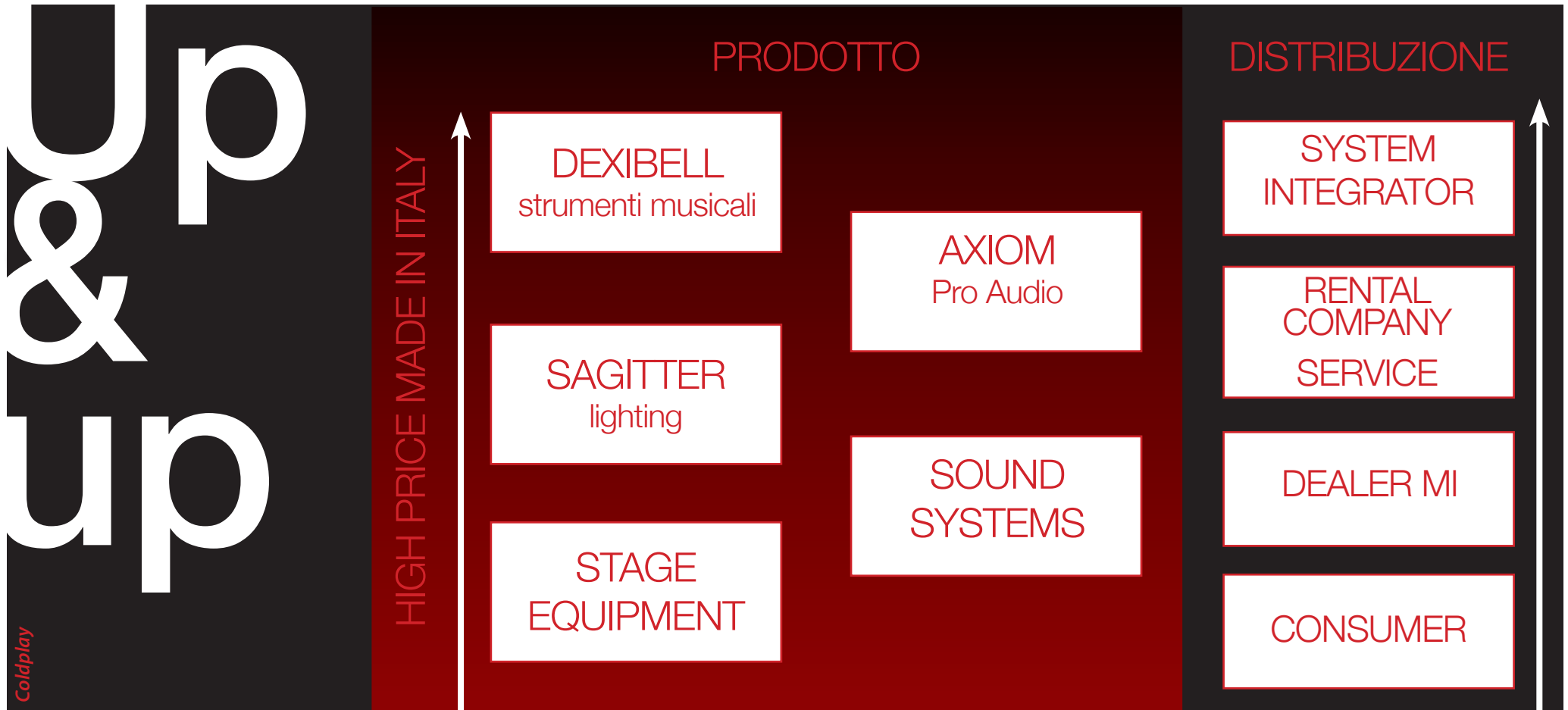


DEXIBELL

THE MARKET SCENARIO

Sulla base della nostra **esperienza** e conoscenza, ma anche di **studi specifici** sui nostri clienti/consumatori, **abbiamo segmentato il mercato** del settore AUDIO – VIDEO – LIGHTING – MUSICALE identificando **cinque diverse aree** di business.

Da un lato, la segmentazione è per **prodotto/brand**, da un posizionamento più basso a quello più elevato.
Il mercato è stato anche segmentato in base al tipo di **distribuzione**, da quella **consumer**, a quella più **professionale**.



MAIN GROWTH'S FACTOR

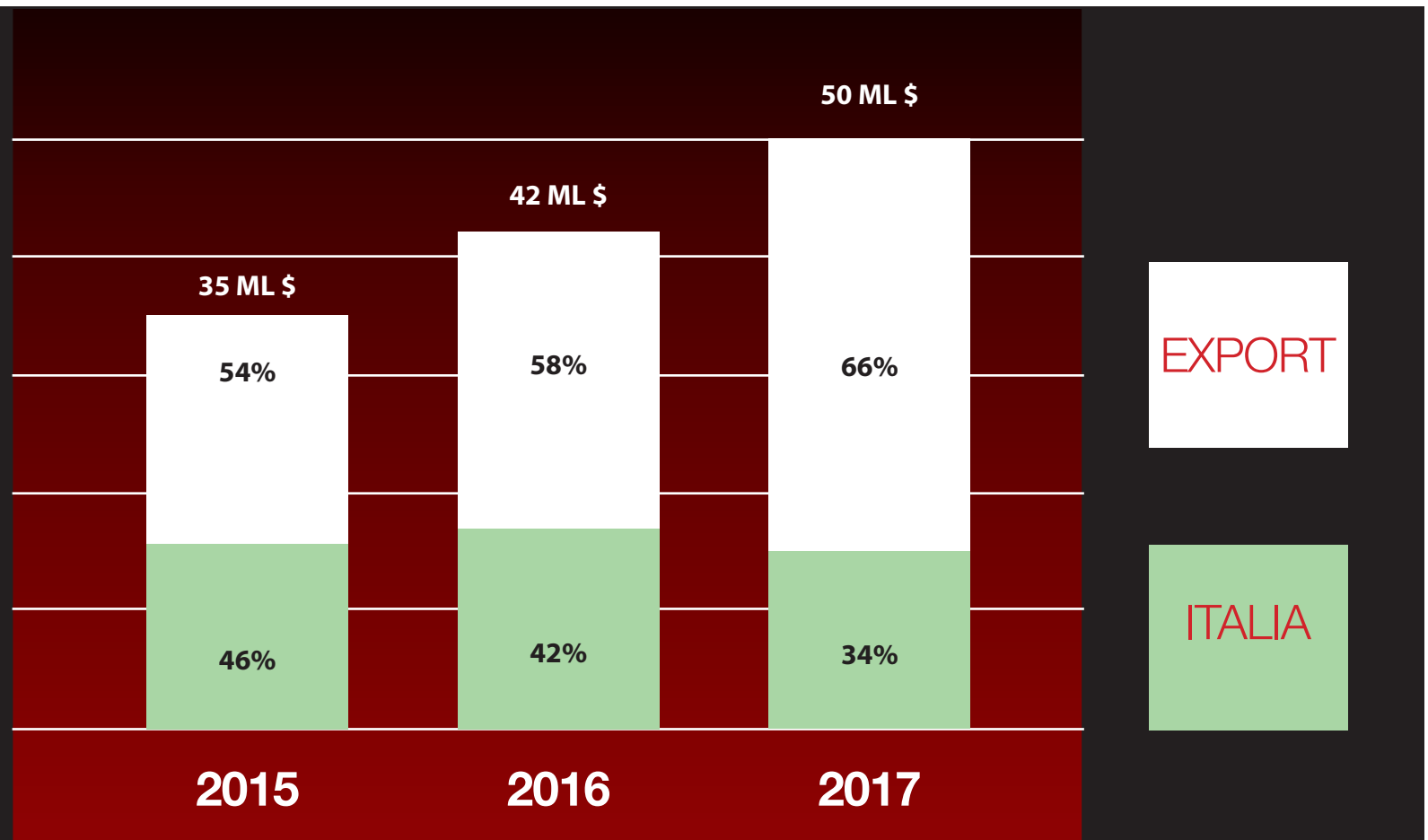
I principali fattori di crescita sono rappresentati da:

• **Maggiore penetrazione** per linee prodotto • **Diversificazione** dei canali distributivi • **Nuovi mercati** • **Sviluppo** nuovi prodotti

Nei diversi mercati, la concorrenza è rappresentata da qualche player nazionale, ma soprattutto da player internazionali localizzati in USA – GIAPPONE – UK.

Up
we
go

Abby 6



On and On

Abbiamo cura dell'**ambiente**, presidiando i processi della produzione e non sprecando risorse.
Abbiamo cura delle **persone**, garantendo i diritti di tutti, a qualsiasi latitudine.

Take care

