



# NUSCO

*Tradizione,  
innovazione  
e formazione*

*“Con la Nusco Academy costruiamo  
il futuro della nostra azienda”*

**DI FRANCESCA RASPAVOLO**

**N**on una semplice azienda, ma una promessa di qualità, affidabilità e passione, da oltre tre generazioni. Da oltre 60 anni Nusco è leader nel settore di porte e finestre, abbinando il design del made in Italy alla funzionalità. Ce ne parla l'ingegnere Matilde Durante, direttore dell'innovazione del gruppo Nusco.

**Come si coniugano tradizione e innovazione nel vostro percorso?**

Nusco è prima di tutto famiglia. Una storia iniziata nel 1968 da una piccola falegnameria artigianale, dove il Sig. Mario Nusco lavorava il legno con maestria e passione. Da allora, siamo cresciuti restando fedeli alla nostra essenza: porte e finestre a portata di tutti, con un occhio attento alle nuove tecnologie e alle esigenze del cliente moderno. La tradizione è il nostro cuore pulsante, l'innovazione è il motore che ci proietta nel futuro. Questa combinazione ci ha permesso di evolverci, diventando leader di settore e costruendo un modello di successo che unisce design e soluzioni avanzate. La nostra forza? Non vendiamo solo porte e infissi: offriamo un'esperienza di valore, che migliora la vita delle persone e dà carattere agli spazi in cui vivono.



**Parliamo del progetto Nusco Academy. Di cosa si tratta e qual è il suo obiettivo?**

La Nusco Academy è un progetto a cui teniamo moltissimo. È nata con l'obiettivo di formare i nostri franchising, i collaboratori e, in futuro, i potenziali imprenditori che vogliono entrare a far parte della grande famiglia Nusco. La nostra Academy è molto più di un programma di formazione: è un luogo in cui trasmettiamo la nostra cultura aziendale, i valori che ci guidano da tre generazioni, e le competenze pratiche per affrontare con successo il mercato. Proponiamo webinar tematici, sessioni in aula per l'aggiornamento costante e incontri che mirano a creare una rete solida e professionale. Vogliamo che ogni nostro partner sia un punto di riferimento sul territorio, capace di offrire non solo prodotti di alta qualità, ma anche un servizio eccellente e persona-



Ing. Matilde Durante

“*La Nusco Academy è un progetto a cui teniamo moltissimo. È nata con l'obiettivo di formare i nostri franchising, i collaboratori e, in futuro, i potenziali imprenditori che vogliono entrare a far parte della grande famiglia Nusco.*”

lizzato. Perché il nostro obiettivo è chiaro: fare in modo che si entri in showroom come clienti e si esca come amici.

**“Entrare come clienti ed uscire come amici”: può spiegare meglio questa filosofia?**

È un concetto che rappresenta pienamente il nostro modo di lavorare. Noi di Nusco sappiamo che acquistare una porta o un infisso non è una scelta banale: significa arredare la propria casa, uno spazio intimo e importante. Ecco perché non ci limitiamo a proporre prodotti, ma costruiamo relazioni. I nostri consulenti accompagnano i clienti in ogni fase, ascoltando le loro esigenze e trasformandole in soluzioni su misura. Entrare nei nostri showroom significa essere accolti con il sorriso, trovare professionalità, cura e attenzione ai dettagli.



“*La tradizione è il nostro cuore pulsante, l'innovazione è il motore che ci proietta nel futuro. Questa combinazione ci ha permesso di evolverci, diventando leader di settore e costruendo un modello di successo che unisce design e soluzioni avanzate. La nostra forza? Offriamo un'esperienza che migliora la vita delle persone.*”

Quando il cliente ci sceglie, non porta a casa solo un prodotto Nusco, ma un pezzo della nostra storia, fatta di passione, dedizione e amore per la qualità. Questo approccio ci ha permesso di fidelizzare migliaia di famiglie, trasformando ogni rapporto in un'amicizia che dura nel tempo.

**Qual è l'impatto della Nusco Academy sui vostri partner e collaboratori?**

L'Academy è un elemento centrale nella nostra visione del futuro. I nostri collaboratori, partner e affiliati non sono solo dei professionisti: sono i portavoce del nostro brand. Attraverso la formazione, diamo loro strumenti concreti per crescere, innovarsi e affrontare le sfide del mercato con sicurezza. Formare una rete forte significa garantire che ogni cliente riceva lo stesso livello di servizio e competenza, ovunque si trovi. Ma non solo: la Nusco Academy è anche un modo per valorizzare le persone. Ogni nostro col-

laboratore è parte di una grande famiglia e ci impegniamo affinché cresca con noi, realizzando il proprio potenziale. Il successo di Nusco è il successo delle persone che ne fanno parte.

**Quali sono i progetti futuri di Nusco Spa?**

Oltre alla Nusco Academy, stiamo lavorando su un altro grande progetto: il CRM (Customer Relationship Management), che ci permetterà di migliorare ulteriormente la relazione con i clienti. Vogliamo che ogni cliente si senta seguito e ascoltato, dal primo contatto fino all'assistenza post-vendita. In parallelo, abbiamo pianificato un importante investimento pubblicitario: quasi un milione di euro fino al 2026 per rafforzare la visibilità del nostro brand a livello nazionale e internazionale. L'obiettivo è chiaro: consolidare la nostra leadership e raggiungere nuovi mercati, mantenendo sempre intatta la nostra identità. ■

