

# ISTRUZIONI PER L'UTILIZZO DEL GLASSPOINT



DATA: 19 Aprile 2019

Revisione 1

## VENDERE LE CARATTERISTICHE DELLE VETRATE ISOLANTI: il concetto del Glasspoint

La finestra è costituita per circa il 90% da vetro e questo è quindi uno degli elementi su cui puntare per distinguersi dai concorrenti e convincere il cliente ad acquistare le nostre finestre.

Il problema è che le prestazioni del vetro sono poco visibili, poco conosciute e quindi spesso trascurate. Va invece messa in rilievo l'importanza della vetrata isolante per aumentare le argomentazioni di vendita relativamente alle seguenti prestazioni:

- **Caratteristiche luminose**
- **Prestazioni energetiche e permeabilità ai raggi UV**
- **Sicurezza in uso**
- **Abbattimento acustico**
- **Garanzia di durata**

Il Glasspoint è uno strumento in cui tutte queste caratteristiche possono essere mostrate al cliente e sarà quindi più facile discutere sull'importanza di scegliere la corretta vetrata isolante e mostrare che voi siete i più competenti in materia, gli unici a cui il cliente può affidare con sicurezza la scelta delle giuste finestre per la sua casa.

**Il cliente però capisce quello che vede** e quindi il Glasspoint rappresenta un percorso emozionale sul vetro per cogliere gli aspetti più importanti.

### DOTAZIONE STANDARD DEL GALSSPOINT

- **Manuale di istruzione sul corretto utilizzo del Glasspoint**
- **Struttura in cartone rinforzato e serigrafato con basamento in PVC per evitare assorbimenti di umidità durante la pulizia del pavimento**
- **Vetro chiaro e vetro float da 19 mm bordo molato filo lucido misure h. mm 190 x l. mm 160 da incastrare negli appositi spazi sulla struttura.**
- **Canalini bordo caldo e bordo freddo**
- **Vetro stratificato rotto 33.2**
- **Tabellina per scegliere la composizione della vetrata isolante (antiferita o anticaduta) in funzione del tipo di impiego**
- **Modello Garanzia 10 anni**
- **File modificabile per la produzione dell'etichetta da mettere sul vetro**

### DOTAZIONE OPZIONALE AGGIUNTIVA

- **Vetro camera doppio bassoemissivo extrachiaro 33.1/18/#333.1**
- **Vetrocamera doppio bassoemissivo verde 33.1/18/#333.1**
- **Vetrocamera triplo bassoemissivo extrachiaro 33.1#2/18/4/18/#533.1**
- **Vetrata isolante doppia selettiva e acustica 66.1#2/18/33.1**
- **Vetrata doppia bassoemissivo antiriflesso 33.1/18/#333.1**

La dotazione aggiuntiva riguarda la scelta che il cliente realmente può fare e quindi è opportuno che il serramentista, che desidera acquistare il Glasspoint, la chieda direttamente al proprio vetraio in modo da mostrare i vetri che realmente fornirà.

Coloro che sono comunque interessati ai campioni che noi abbiamo selezionato possono ordinarli separatamente.


## L'ETICHETTA DESCRITTIVA DEL VETRO

Per capire le prestazioni di una vetrata isolante è necessario consultare la scheda tecnica. Questo documento dal punto di vista del marketing è però poco efficace e troppo dispersivo per mostrarlo ad un cliente normale.

Si devono quindi estrarre dalla scheda tecnica i valori della vetrata più interessanti e riportarli in una etichetta sintetica da applicare ai vari tipi di vetrata che vengono esposti nel Glasspoint per consentire al venditore di comparare tra di loro le varie vetrate e discutere le caratteristiche con il cliente.

Di seguito riportiamo l'esempio di etichetta che abbiamo preparato per un vetro triplo extrachiario. I disegni riportati sul lato destro indicano la composizione e dove è collocato il trattamento.

Valori Energetici		EN410/EN673
Ug	Trasmittanza Termica	0.5 W/m <sup>2</sup> K
g	Fattore Solare	53%
atot	Assorbimento Totale	24%
UV	Trasmissione Raggi Ultravioletti	1%
Valori di Sicurezza		
Antiferita		33.1=2(B)2
Valori Luminosi		
Tv	Trasmissione Luminosa	75%
Rv	Riflessione Luminosa Esterna	15%
Rv'	Riflessione Luminosa Interna	15%
Ra	Resa Cromatica	98
Dati Tecnici		
↔	Spessore	52.8 mm
⚖	Peso [ kg/m <sup>2</sup> ]	41.9 Kg/m <sup>2</sup>
🔊	Attenuazione Acustica [Rw(C,Ctr)dB]	39(-2;-7)dB



Configurazione (Esterno -> Interno)	
3mm	FINGLAS LUX
0.38mm	gA PVB
3mm	FINGLAS LUX
#2	GT EN2Plus
18mm	Argon 94%
4mm	FINGLAS LUX
18mm	Argon 94%
#5	GT EN2Plus
3mm	FINGLAS LUX
0.38mm	gA PVB
3mm	FINGLAS LUX

Cerchiamo ora di capire insieme cosa significano i valori riportati.

### I VALORI ENERGETICI

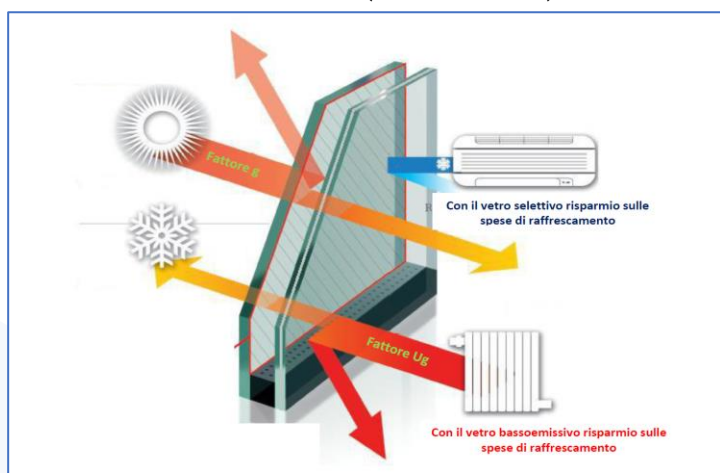
L'Ug ci dice quanto calore esce.

Dipende dal trattamento bassoemissivo (in questo caso in facciata 2 e 5) dal numero di camere, dal riempimento con gas isolante (argon). Più questo valore è basso meglio è!

Il **fattore g** ci dice quanto calore entra. Dipende dal trattamento selettivo (in facciata 2) e dal colore della vetrata.

Il fattore g in una vetrata basso emissiva solitamente si aggira intorno al 60% (significa che entra il 60% del calore diretto che colpisce direttamente la vetrata) mentre in una vetrata selettiva è normalmente inferiore al 40%.

Attenzione che questo valore è spesso collegato alla quantità di luce che entra. Più basso è il fattore g più bassa sarà anche la Trasmissione luminosa. E' quindi un dato che va valutato con attenzione insieme alla TI



**L'atot** indica l'assorbimento energetico della vetrata ovvero quanto si scalderà in seguito all'assorbimento della radiazione solare diretta.

Dipende dal colore della lastra e dal suo trattamento. Quando supera il 30% siamo a rischio di rottura per shock termico. Quindi soprattutto sulle vetrate ampie è un valore da guardare con grande attenzione.

**La Trasmissione raggi UV** indica la percentuale della radiazione solare Ultravioleta che entra in casa. L'intercalare plastico che si mette nei vetri stratificati, pur essendo trasparente, riesce a bloccare la maggior parte delle radiazioni Ultraviolette che sono responsabili dello sbiadimento dei colori dei pavimenti in legno e dei tessuti. Una permeabilità intorno all'1% è estremamente bassa e riduce i fenomeni di scolorimento causati dall'esposizione diretta alla luce solare attraverso il vetro.

### I VALORI DI SICUREZZA

Per quanto riguarda la sicurezza, i vetri più comuni utilizzati in edilizia residenziale si dividono in **antiferita** e **anticaduta nel vuoto**.

I vetri antiferita impediscono i tagli in caso di rotture accidentali e sono tipicamente o i vetri temperati con la sigla 1C3 o i vetri stratificati con la sigla 2B2

I vetri anticaduta devono essere stratificati con una doppia pellicola ed hanno la sigla 1B1

Una tabellina in dotazione al Glasspoint indica quale deve essere la composizione della lastra esterna ed interna in base al tipo di serramento ed al tipo di edificio

### VALORI LUMINOSI

**La TV** trasmittanza luminosa indica la percentuale di luce che entra attraverso la vetrata.

Dipende dal colore del vetro (sono migliori i vetri extrachiaro) dallo spessore, dal trattamento bassoemissivo o selettivo e dal numero di camere.

Più è grande questo valore più luce entra in casa. In una abitazione residenziale non dovrebbe mai essere inferiore a 65% nelle vetrate esposte da est a ovest passando per il sud e non inferiore al 75% nelle vetrate esposte da est a ovest passando per il nord.

**La Rv'** riflessione luminosa interna indica l'"effetto specchio" che si vede guardando il vetro la sera quando la luce interna ha una intensità superiore alla luce esterna. Se il valore è elevato la sera, con la luce accesa nel locale, guardando attraverso la finestra si vede il proprio riflesso anziché l'ambiente esterno della casa. Nelle abitazioni residenziali non dovrebbe mai superare il 25%

**La Ra** resa cromatica indica quanto la luce che entra è uguale i termini di fedeltà dei colori rispetto alla luce solare esterna. Dipende sostanzialmente dal colore del vetro e nel residenziale non dovrebbe mai essere inferiore al 90% ma più si avvicina al 100% meglio è!

### DATI TECNICI

Il **peso** viene espresso in Kg/m<sup>2</sup> e dipende dallo spessore totale delle lastre che compongono la vetrata. Maggiore è il peso maggiore sarà anche l'isolamento acustico.

**L'Rw** attenuazione acustica, indica l'abbattimento del rumore proveniente dall'esterno.

Dipende dal peso delle lastre, dall'intercalare plastico (PVC Acustico) e dalla composizione delle vetrate.

Ogni riduzione di 3 dB dimezza l'intensità del rumore che entra in casa!

Una vetrata con un Rw di 39 dB (tipica delle vetrocamere triple) o delle vetrocamere doppie acustiche è molto buona anche per finestre che stanno sul fronte strada.

## COME UTILIZZARE IL GLASSPOINT PER VENDERE LE PRESTAZIONI DELLE VETRATE

Con questo strumento, sfruttando i campioni che espone potete fare un discorso completo sulle vetrate isolanti e mostrare al cliente i loro vantaggi.

Durante la trattativa, per spiegare come si sceglie la vetrata portateli vicino al Glasspoint e seguite la seguente procedura.

### 1° STEP: vendere la luce

#### **Vendere la trasparenza: ovvero la quantità di luce che entra in casa**

Fategli scegliere tra vetro extrachiaro e float normale verde.

Ditegli che l'extrachiaro costa di più ma lo sceglieranno ugualmente.

Per spiegare i vantaggi leggete l'elenco dei punti che sono riportati sul box nello spazio in mezzo ai vetri.

Ricordate al vostro cliente che il 90% delle finestre proposte sul mercato ha un vetro verde normale.

Fate attenzione che dopo il trattamento bassoemissivo o selettivo il vetro comunque scurisce leggermente e quindi si dovrà far vedere anche il confronto tra il vetro camera extrachiaro e il vetro float normale composti in vetrata doppia o tripla. Sulla etichetta troverete il valore della TI

#### **Vendere la resa cromatica: ovvero la qualità della luce**

Il vetro extra chiaro ha anche una miglior resa cromatica ovvero una miglior fedeltà dei colori,

Fategli vedere sull'etichetta la resa cromatica: più si avvicina a 100 migliore è la qualità



### 2° STEP: vendere le prestazioni energetiche

#### **Vendere il canalino: ovvero ridurre il ponte termico perimetrale, riducendo le dispersioni e la condensa.**

Fategli scegliere tra canalino caldo e canalino freddo.

Ricordategli che in una finestra da m. 1,4 x 1,2 ci sono 8 metri di canalino e che in una casa con 6 finestre sono circa 50 metri di un radiatore che fa caldo in estate e freddo (e condensa) in inverno. L'immagine sulla tasca laterale del glasspoint dove sono custoditi i canalini vi aiuterà a spiegare il problema.

Certamente sceglieranno il canalino caldo e voi ricordategli che ha un costo leggermente maggiore ma un grande vantaggio in termini di confort e di costi energetici





### **Vendere il trattamento della lastra: mostrare la riflessione delle radiazioni infrarosse che riduce la dispersione termica invernale ed il surriscaldamento estivo**

Le lastre ad alta efficienza energetica hanno un trattamento che riflette i raggi Infrarossi:

- i bassoemissivi riflettono le radiazioni infrarosse lunghe per ridurre le dispersioni invernali
- i vetri selettivo riflettono le radiazioni infrarosse corte per ridurre il surriscaldamento estivo.



Il trattamento però è trasparente e quindi non si vede. Voi potete mostrare che sulle vostre vetrate è presente facendo la prova dell'accendino: la fiamma di colore diverso indica la presenza di un trattamento (ma non il tipo).

### **Vendere il numero di camere: ovvero migliorare l'isolamento termico**

Fategli scegliere tra vetro doppio e triplo. Il vetro triplo è più isolante di un vetro doppio e l'Ug riportato nell'etichetta che avrete applicato sui vetri serve a far capire la differenza.

In termini di dispersione invernale passare da un Ug di 1,1 W/m<sup>2</sup>K (tipico del vetrocamera doppio) ad un Ug di 0,5 W/m<sup>2</sup>K (tipico di un vetrocamera triplo) significa dimezzare le dispersioni termiche invernali attraverso il vetro.

Un vetro triplo isola anche dal caldo se si evita con una giusta schermatura l'irraggiamento diretto.

### **Vendere la % di trasmissione dei Raggi UV: ovvero ridurre lo sbiadimento dei colori sui materiali colpiti dalla radiazione solare diretta**

Fategli notare che il film plastico in PVB interposto tra le due lastre di un vetro stratificato, pur essendo perfettamente trasparente, impedisce il passaggio dei raggi UV (vedi trasmissione Uv sull'etichetta che avrete applicato sulle vetrate).

Questo significa che i pavimenti, le tende ed i tappeti non sbiadiranno.

### **4° STEP: vendere l'acustica**

#### **Vendere l'abbattimento acustico: ovvero vivere in una casa più silenziosa**

L'abbattimento acustico varia in funzione del peso, della stratigrafia e del tipo di PVB applicato. Fategli tenere in mano il vetro doppio normale ed il vetro doppio acustico e capirà immediatamente la differenza di peso.

Leggendo l'etichetta potrà quantificare il miglior isolamento acustico

Tenete conto che il vetro triplo acusticamente è sempre più isolante di un vetro camera semplice di circa 4 dB (da 35 a 39).

Ricordate al vostro cliente ogni 3 dB di riduzione l'intensità sonora si dimezza!! Quindi il vetro triplo oltre a disperdere la metà del calore invernale dimezza anche l'inquinamento acustico esterno.

### 5° STEP: vendere la sicurezza

**Vendere il vetro stratificato: ovvero ridurre il rischio di ferite, la caduta nel vuoto e l'ingresso dei ladri.**

Fategli vedere la prestazione di sicurezza di un vetro stratificato mostrando il campione del vetro rotto.

Potranno passare il dito sulla frattura senza ferirsi e sarà quindi più facile spiegare cosa sia un vetro antiferita.

Fategli vedere la tabellina delle composizioni richieste secondo la norma per garantire la sicurezza e la caduta nel vuoto (in dotazione con il Glasspoint).

Spiegate che aumentando il numero degli intercalari plastici si può arrivare ad un vetro anti-intrusione o antisfondamento.



### 6° STEP: vendere la durata

**Garantire l'impermeabilità del giunto tra i due vetri ossia impedire l'ingresso di umidità tra le lastre e la fuoriuscita del gas e mantenere le prestazioni nel tempo**

Fategli vedere la garanzia di 10 anni sulla condensa interna e sulla fuoriuscita di gas.

La garanzia dovete farvela dare dal vostro vetraio ed inserirla nella tasca laterale del Glasspoint.

Se le vetrature che acquistate sono marcate CE non farà difficoltà a darvela e spendere una garanzia di 10 anni sulle prestazioni della vetratura servirà a far capire che la vostra vetratura è il migliore che possano scegliere.

Se il vostro vetraio non ve l'ha data fategli vedere il campione di garanzia in dotazione e richiedetene una simile.

Il Glasspoint è un progetto di Ambrosipartner Srl

Sul sito [www.ambrosipartner.com](http://www.ambrosipartner.com) alla voce strumenti di vendita si può trovare il prezzo d'acquisto ed una videolezione su come utilizzarlo durante le trattative in showroom