

CRESCERE INSIEME, CREARE MERCATO

MODERNIZZARE LA DISTRIBUZIONE DI ARREDO NEL LECCESE CON IL SUPPORTO DEL PIÙ GRANDE BRAND ITALIANO È L'OBIETTIVO ALLA BASE DELL'INAUGURAZIONE DEL NUOVO **SCAVOLINI STORE CASARANO**



Massimiliano de Matteis, titolare dello **Scavolini Store Casarano**, nel momento dell'inaugurazione del monomarca, affiancato dalla moglie Concetta.



Il titolare del nuovo **Scavolini Store Casarano**, località a circa 50 km dal capoluogo leccese, proviene da una famiglia che da 50 anni lavora e opera nel mondo dell'arredamento. Nel 2011, non ancora trentenne, decide di iniziare una nuova avventura "mettendosi in proprio" e dando vita ad un punto vendita tutto suo: nasce così lo **Scavolini Store** di Lecce. Sette anni dopo si può dire che inizia a "colonizzare" la provincia. «Nella nostra

terra basta una manciata di chilometri e cambia il modo di vivere - esordisce de Matteis -. Lecce è nemmeno a mezz'ora di auto da Casarano, eppure i bacini di utenza dei due punti vendita sono nettamente differenziati. Questa provincia ha ancora molte potenzialità inespresse e credo che uno **Scavolini Store** abbia molto da offrire: dalla gamma di prodotto completa e coordinata, alle professionalità e serietà distributive. In questo senso,

come retailer - prosegue - lavorando con **Scavolini** ho imparato a conoscere bene l'azienda, a capirne il modus operandi e con il tempo ne ho sposato la mentalità. Di **Scavolini** sento mie proprio la serietà, la professionalità e la capacità di ascoltare e interpretare le esigenze della clientela per poter dare risposte soddisfacenti. Inoltre, con **Scavolini** si continua sempre a crescere professionalmente, oltre che dal punto di vista del business».





Tutta la casa, per tutti. Lo Scavolini Store Casarano, su una superficie di 300 mq ampiamente visibile dalle vetrine fronte strada, espone 13 cucine, 5 bagni e 3 zone living.

Un brand storico e insieme dinamico. «Per i clienti è importante interfacciarsi con un'unica azienda, un brand italiano storico e noto, ma sempre dinamico nelle proposte».

Sicurezza nel tempo. «Ogni famiglia che ha acquistato un arredo Scavolini si sente rassicurata dalla garanzia di essere assistita per ogni eventuale problema che il prodotto, con il passare del tempo, possa avere».



SCAVOLINI STORE CASARANO

Titolare
Massimiliano de Matteis

Superficie espositiva
300 mq

Data inaugurazione
22 settembre 2018

Indirizzo
**Via Ruffano
73042 Casarano (LE)**

www.casarano.scavolinistore.net



TOTAL BRAND, TOTAL LOOK

Anche l'ampiamiento di Scavolini verso un arredo total look ha contribuito a dinamizzare i punti vendita, a creare nuovi bacini di mercato e a rafforzare la fidelizzazione. Come conferma il titolare: «Ha permesso di fare entrare la filosofia Scavolini in tutta la casa, non più solo in cucina. Questo produce una maggiore serenità nel cliente, che sa di interfacciarsi con un'unica azienda, un brand storico ma sempre dinamico, che ha saputo costruire una vasta gamma di prodotti, anche in termini di fasce di prezzo».

«Altro punto di forza del rapporto di fiducia - aggiunge de Matteis - che grazie a Scavolini possiamo costruire con i nostri clienti è la garanzia di assistenza nel tempo: ogni famiglia che acquista un arredo Scavolini si sente rassicurata dalla possibilità di essere assistita per ogni eventuale problema». Nel lo Scavolini Store Casarano, che si sviluppa su una superficie di 300 mq, due figure professionali sono a disposizione per la progettazione su misura. Nel post-vendita, lo scampolo di competenza tra lo showroom e il brand costituisce l'ultimo anello del rapporto con il cliente finale.

PUNTI DI FORZA

PROGETTAZIONE EVOLUTA E COMPETENZA POST-VENDITA

Lo Scavolini Store Casarano nasce dopo un'attenta analisi delle potenzialità insite nella provincia di Lecce, capoluogo dove già nel 2011 Massimiliano de Matteis aveva inaugurato un primo Scavolini Store. Il nuovo punto vendita è situato nella cittadina di Casarano (22mila abitanti), in una zona ricca di un tessuto economico fatto di aziende perlopiù agricole, che risente anche dell'indotto turistico delle splendide località costiere. Una realtà dove c'è spazio per una modernizzazione della distribuzione commerciale soprattutto nel settore dell'arredamento. Qui Scavolini punta a diffondere i propri valori di brand con un'efficace visione prospettica, attraverso il format collaudato del negozio monomarca e il rapporto di reciproca fiducia e di continuo confronto con il distributore. «Utilizziamo tecnologie e software specializzati - spiega lo stesso titolare - per dare al cliente una visione dell'ambiente progettato quanto più possibile realistica e lavoriamo molto sull'assistenza anche nel post-vendita, facendo di quest'ultimo uno dei punti di forza del nostro Store».