



SCAVOLINI ISPIRA FEDELTA'

Monica e Claudio Schiavini, due fratelli con una lunga esperienza nel settore del mobile, hanno inaugurato il flagship store di Savona, spinti dalla solidità e serietà del marchio pesarese

Per un rivenditore di mobili, Scavolini può rappresentare la solidità e la sicurezza che servono per "rischiare" davvero. Questo è successo ai fratelli Monica e Claudio Schiavini, che dopo aver maturato una lunga esperienza nel settore dell'arredamento con Scavolini, hanno scelto di trasferirsi a Savona e di inaugurare il nuovo punto vendita. Forti della loro conoscenza sul prodotto del marchio pesarese, prerequisite fondamentale per dare vita a un flagship store, è iniziata la loro avventura lo scorso primo ottobre. «Più fedeli di noi è difficile trovarne», scherza Claudio Schiavini, che racconta con soddisfazione del suo sbarco in Liguria: «È una scommessa cambiare città e investire su un territorio per noi nuovo. L'ottimismo viene dal fatto che crediamo in noi stessi e nell'azienda».

Forte reciprocità

L'imprenditore spiega come il rapporto tra il titolare di uno Scavolini Store e l'azienda madre sia basato su una forte reciprocità:

«Il consumatore che entra in uno Scavolini Store si sente più seguito rispetto a un negozio generalista, perché ha la sensazione di parlare direttamente con il produttore, di avere un filo diretto con l'azienda, quasi come se stesse acquistando "in fabbrica". Crediamo molto in questa tipologia di riconoscibilità del punto vendita legato al produttore, perché sappiamo di avere alle spalle una realtà che si distingue per un ottimo rapporto qualità-prezzo e totalmente affidabile». Schiavini insiste molto sulla parola "solidità" nel definire il proprio partner, qualità sempre più importante in un momento del mercato dominato dall'incertezza: «Una solidità che ci consente di essere tutelati, una serietà professionale che è per noi garanzia di successo».

Una grande azienda dal volto umano

Secondo Schiavini, affrontare i problemi insieme è un'altra virtù della partnership con Scavolini: «Il rapporto umano è da 10 e lode. È possibile chiamare in azienda e parlare con i diversi re-



**IMPRENDITORI
IN TRASFERTA**

Claudio e Monica Schiavini lo scorso ottobre hanno cambiato città per inaugurare a Savona uno **Scavolini Store**

A SAVONA VA LA CUCINA CON LA GOLA

Le cucine più vendute nello **Scavolini Store** di Savona sono quelle con gola: Liberamente, Evolution, Scenery e Motus. Ma anche un modello originale e di nicchia come Diesel Social Kitchen dà soddisfazioni

sponsabili, per confrontarsi e discutere su eventuali problematiche, o incontrare il presidente Valter **Scavolini**, o la responsabile commerciale e marketing Fabiana **Scavolini**. È una grande azienda ma ancora molto umana». Ma quali sono gli argomenti da discutere insieme? In questo momento storico, sostiene Schiavini, uno dei più forti è la sempre crescente attitudine del consumatore a cercare il miglior prezzo su Internet, specialmente per gli elettrodomestici: «Per il momento capita solo raramente di vendere cucine senza elettrodomestici, perché il servizio di montaggio è ancora percepito come valido. Accade però sistematicamente che i clienti paragonino il prezzo che proponiamo loro con quello che hanno trovato on line. Su questo fronte **Scavolini** ci supporta con un portale sempre aggiornato con un'ampia scelta di promozioni che possiamo presentare al cliente».

Rispondere al consumatore di oggi

Schiavini rileva come il consumatore dei nostri giorni sia sempre più focalizzato sul risparmio: «La cucina è l'ambiente della casa per il quale si è disposti a risparmiare meno, tuttavia si è abbassato lo scontrino medio rispetto a quattro o cinque anni fa. **Scavolini** ci aiuta ad affrontare questo trend offrendo una gamma veramente ampia di prodotto, che va dal primo prezzo alla fascia più alta con modelli ricercati come la Diesel Social Kitchen, che stiamo

vendendo bene. L'azienda ci fornisce tutti gli argomenti per andare incontro alle necessità di ciascun cliente. Tra le armi necessarie per servire un pubblico ampio ci sono, oltre alla qualità costruttiva, la vasta gamma di finiture e colori e il servizio di assistenza garantita di 10 anni a costo zero». L'imprenditore valuta inoltre positivamente l'implementazione di **Scavolini** dell'offerta per il living: «È vero che prevale la tendenza a vo-

lere spendere meno e acquistare un solo ambiente alla volta. Ma abbiamo molti clienti che ritornano in un secondo momento per aggiungere i mobili del living che gli avevamo presentato e che si sposano perfettamente alla cucina che hanno scelto».

SCAVOLINI STORE SAVONA

- Titolari:** Claudio e Monica Schiavini
- Apertura:** ottobre 2014
- Indirizzo:** via Nizza 162
- Superficie dello showroom:** 350 mq
- Cucine esposte:** 14
- Composizioni bagno:** 5