

SCAVOLINI

UNA STORIA CHE AFFONDA LE RADICI NELLA TRADIZIONE DEL COMMERCIO DEL MOBILE, QUELLA CHE RACCONTA GIOVANNI BENZA, TITOLARE DEL NUOVO **SCAVOLINI STORE CUNEO**: IL PERCORSO DI UN IMPRENDITORE CHE HA SAPUTO CRESCERE ED EVOLVERSI INSIEME ALLA DISTRIBUZIONE DEL SETTORE

TEMPO DI CONOSCENZA



Le vetrine del nuovo Scavolini Store, aperto nel centro di Cuneo.



Pavimenti in legno e pareti chiare rendono ancora più luminoso il layout dello Store Scavolini dove la cucina è il cuore del punto vendita, ma c'è spazio anche per le proposte living e bagno.

Di tappe ce ne sono state tante, nella carriera professionale di "Vanni" (lo chiamano tutti così, da sempre) titolare dello Scavolini Store di Cuneo, entrato a far parte dell'azienda di famiglia nel 1982. E sotto traccia, nel suo racconto, si ritrovano i punti cardine del mutamento che ha trasformato tutto il retail dell'arredo.

«Il gusto più diffuso, quarant'anni fa, quando iniziai la mia carriera nel negozio di famiglia, era quello che allora si definiva classico, ovvero legato al mobile di tradizione: la casa era fatta così. E il nostro punto vendita di Vignolo lo rispecchiava perfettamente. Poi, intorno alla metà degli anni Ottanta, con l'arrivo anche di mia moglie in azienda, iniziò un rinnovamento graduale: il primo negozio, i cui spazi erano cresciuti in fretta insieme all'attività, si trasforma in una esposizione su due piani dal layout più organizzato. Di pari passo, lo stile dell'abitare vira verso il contemporaneo e l'immagine del punto vendita si fa più moderna, fino ad assumere quella attuale, di una palazzina di quattro piani dedicata completamente all'abitare».

Una storia importante e ora la decisione di "sbarcare" nel centro città, con un monomarca di cucina. Quali sono le motivazioni?

I tempi vanno interpretati, e oggi ormai la strada imboccata dal retail è quella della specializzazione. È un percorso molto sensato, perché permette al rivenditore di essere pienamente consapevole del prodotto che tratta, conoscendolo a fondo ed essendo in grado di trasmettere al cliente quella competenza che è sempre più richiesta. Nel nostro caso, poi, la cucina l'abbiamo sempre trattata con grande attenzione e in maniera importante. Il rapporto con Scavolini risale addirittura a 35 anni fa: abbiamo visto crescere anche il brand e ne abbiamo potuto apprezzare la coerenza e la solidità. Scavolini è un'azienda che è rimasta un punto di riferimento nel panorama produttivo nazionale: mantenendo una forte identità propria, con grande



Diesel Social Kitchen è una delle proposte di punta del marchio Scavolini.

costanza, è riuscita a trasformarsi passando dalla rassicurante immagine "nazionalpopolare" di quarant'anni fa al brand incisivo, sofisticato e dinamico che è oggi.

Quindi Scavolini ha saputo interpretare il cambiamento...sulla propria pelle?

È un'azienda che ha saputo essere all'altezza della complessità dei nostri tempi: in questo senso leggo anche l'ampliamento dell'offerta al bagno e al living. Oggi i rivenditori di arredo devono giocare con impegno la carta competitiva della progettazione, che li differenzia dalla grande distribuzione. Questo Scavolini l'ha capito: chi si affida a un negozio specialista per la cucina, di solito ha esigenze progettuali che "sconfinano" nel bagno e nel living. Rispondere a queste esigenze significa offrire un servizio, oltre a risolvere i problemi del cliente e, naturalmente, ampliare il rapporto di vendita e fidelizzarlo.

Nel nostro nuovo Store in Cuneo, situato in una zona centrale attigua all'area a traffico limitato del cuore della città, abbiamo lavorato con attenzione sia all'immagine globale del negozio, sia al suo layout. Lo store si fa notare, oltre che per gli oltre 10 metri lineari di vetrine, anche per l'accuratezza dei dettagli progettuali che, date le dimensioni non eccessive (230 mq), lo rendono simile a una boutique. Ma all'interno si trovano ben 9 composizioni

di cucine, 2 aree dedicate al living e 4 composizioni di bagni. Abbiamo una persona responsabile del punto vendita, sempre presente, formata sia sul commerciale sia sulla progettazione; in supporto, ci avvaliamo di personale distaccato dal nostro showroom di Vignolo, a pochi chilometri di distanza.

Cosa è cambiato, nel vostro approccio alla clientela, dalla periferia al cuore della città?

Il nostro approccio non è cambiato: restiamo, per formazione e convinzione, orientati al servizio. La tipologia della clientela cittadina invece, ci sembra diversa. O meglio, il suo atteggiamento verso l'atto d'acquisto è diverso. Nello Store in Cuneo, che è in una zona di grande passaggio, le persone entrano anche semplicemente a curiosare. Chiedono, si informano: anche se si trattengono poco vogliono attenzione. Questo crea molto più transito e stimola la nostra capacità relazionale, che è una delle leve da mettere in campo nella vendita. Abbiamo intenzione di puntare anche su questo aspetto: per l'inaugurazione dello Store abbiamo diramato decine di migliaia di inviti e abbiamo avuto la presenza di quasi 700 persone. Crediamo nella capacità di attrazione degli eventi, che rendono lo Store anche un punto di incontro con la clientela, e pensiamo di organizzarne presto alcuni per presentare le nuove linee di prodotti Scavolini.

Giovanni Bensa, titolare dello Store di Cuneo



SCAVOLINI STORE CUNEO

Titolare Giovanni Bensa

Data inaugurazione 14 dicembre 2014

Superficie espositiva mq 230

Indirizzo Via Carlo Emanuele III, 26 - 12100 Cuneo

www.cuneo.scavolinistore.net