



TUTTI I VANTAGGI DI UN PARTNER COME SCAVOLINI

Riccardo Ravera, titolare dello **Scavolini** Store di Chivasso (To), racconta della scelta di aprire un monomarca, dopo un'esperienza di 50 anni con l'azienda

«**S**ono un imprenditore, per questo sono convinto che fare investimenti nei momenti di recessione sia una scelta vincente per crescere». A parlare è Riccardo Ravera, che lo scorso 19 marzo ha inaugurato lo **Scavolini** Store di Chivasso (To), dopo una collaborazione di circa 50 anni con il marchio pesarese nello showroom di famiglia Ravera Mobili Elettrodomestici di Caravino (To). «Mio padre iniziò a vendere cucine nel 1965 e negli anni Sessanta avviò il rapporto con **Scavolini**, un sodalizio consolidato 10 anni dopo con la scelta di lasciare tutti gli altri rivenditori di cucine e diventare rivenditore monomarca». Ora abbiamo un negozio specializzato in cucine che tratta anche Ernestomeyer e uno dedicato alla casa.

forza del brand

di Scavolini, con le connotazioni positive che porta con sé e cui spicca **prima** tra tutte la qualità – è secondo Ravera una grande opportunità: «Se nel mio negozio storico il 50% della clien-

tela entra perché sa come progettiamo, realizziamo e consegniamo e il 50% per il marchio che trattiamo, nello **Scavolini** Store, invece, la fetta di clienti attirati dal brand può arrivare addirittura all'80%, grazie alla sua notorietà e alla sua immagine legata alla qualità». Alla forte curiosità da parte dei cittadini, che sempre suscita l'apertura di un flagship store, va affiancata la capacità di vendita. Afferma infatti Ravera: «Abbiamo già venduto un buon numero di cucine e bagni, siamo soddisfatti di come sta andando, soprattutto vista la congiuntura di mercato». Per l'imprenditore piemontese alcuni tra i principali punti di forza di lavorare in esclusiva con **Scavolini** sono «la serietà, la solidità economica, il rispetto del cliente, la penetrazione del mercato e l'estensione della gamma».

Come scegliere un partner

Per un rivenditore di cucine che scommette sul monomarca la scelta del partner a cui legarsi è da ponderare bene. Afferma Ravera: «A nostro avviso **Scavolini** è tra i migliori sulla piazza e mette a disposizione del progettista una gamma di prodotti con cui è possibile raggiungere bei risultati. È un grande marchio, il più conosciuto in Italia, il primo che viene in mente quando si parla di cucine». La capacità di spaziare



INSIEME DA 50 ANNI

Sopra, la famiglia Ravera, che da tre generazioni ha scelto Scavolini e si è specializzata nel servizio. Alcune immagini del nuovo Store di Chivasso inaugurato con soddisfazione a marzo (sotto le vetrine). In queste pagine alcuni degli arredi esposti



SCAVOLINI STORE CHIVASSO (TO)

Titolare: Riccardo Ravera
Apertura: 19 marzo 2015
Indirizzo: corso Galileo Ferraris 59
Superficie dello showroom: 250 mq
Numero di cucine esposte: 10
Composizioni bagno: 5
Composizioni living: 3

tra gli stili e di essere in grado di raggiungere fasce di pubblico tra loro molto varie è uno dei tratti distintivi più apprezzati dai partner del brand marchigiano. Dichiara Ravera: «Con Scavolini abbiamo un solo fornitore, ma che ci dà tutto quello che ci serve, non solo moderno e classico, senza precluderci nessun tipo di pubblico. Si parte infatti dalle cucine rivolte al primo impianto o alle seconde case, molto concorrenziali e allo stesso tempo di qualità, per poi passare a una fascia un po' più alta, con una gamma molto vasta, per arrivare fino alla cucina super personalizzata. C'è tutto quello di cui un rivenditore di mobili ha bisogno». Si tratta dunque di un'offerta particolarmente ampia che sa rivolgersi in modo diverso a chi cerca il miglior rapporto qualità-prezzo e a chi è più esigente e vuole design e progettualità. E, continua Ravera, il buon rapporto qualità-prezzo che dà Scavolini non si ferma al mobile: «Facendo grandi numeri, anche per quanto riguarda elettrodomestici e piani di lavoro l'azienda riesce a essere molto competitiva e conveniente per il cliente».

Distinguersi per servizio

Con il negozio tradizionale la famiglia Ravera ha scommesso su personalizzazione e servizio, stesso approccio che ha portato nello Scavolini Store. In particolare, racconta Ravera «da 15 anni ci siamo organizzati per offrire il servizio di ristrutturazione "chiavi in mano", un'opportunità

molto apprezzata perché permette al cliente di avere un solo interlocutore. Forse questo servizio ci ha permesso di affrontare in modo più sereno gli anni di crisi. Nel nuovo store abbiamo portato la nostra capacità progettuale e la nostra esperienza: la vendita è affidata a un architetto che ha lavorato al mio fianco per 10 anni. C'è poi un servizio fondamentale che viene apprezzato solo a posteriori: quello del montaggio a opera del personale interno, in grado di risolvere ogni imprevisto». Alla competenza dei venditori, Scavolini aggiunge un costante supporto, «organizzando formazione continua con corsi specializzati, dedicati a tutti i venditori, centrati sul marketing e sul mercato».

Una casa firmata Scavolini

Altro aspetto chiave di Scavolini, aggiunge Ravera, è l'estensione dell'offerta ad altre stanze della casa. «Scavolini è nota soprattutto per le cucine, ma l'ampliamento al bagno e al living è una grandissima opportunità. Per chi, come noi, ha scelto di legarsi a questa azienda, si è trattato di un vantaggio non indifferente, da trasmettere bene al cliente». Secondo l'imprenditore la strada del negozio monomarca è vincente: «All'estero è già così, ci sono negozi dedicati a cucine e bagni, poi ci sono la Gd e la boutique del mobile. Penso che la strada della specializzazione sia giusta, per questo trovo molto interessante l'apertura di gamma ad altri ambienti della casa».