

Obiettivo Vendita

Casciaroli & C snc

Fermo (AN)



La piccola rivendita di materiali per l'edilizia e pavimenti e rivestimenti in ceramica, fondata nel 1978 da Luigi Casciaroli nel comune di Santa Vittoria in Matenano, si è completamente trasformata.

Oggi Casciaroli è una struttura in forte evoluzione che investe nel servizio e nelle soluzioni progettuali.

I punti vendita sono due e di questi, lo scorso 19 aprile, è stata re-inaugurata la sala mostra di Lido di Fermo, dopo

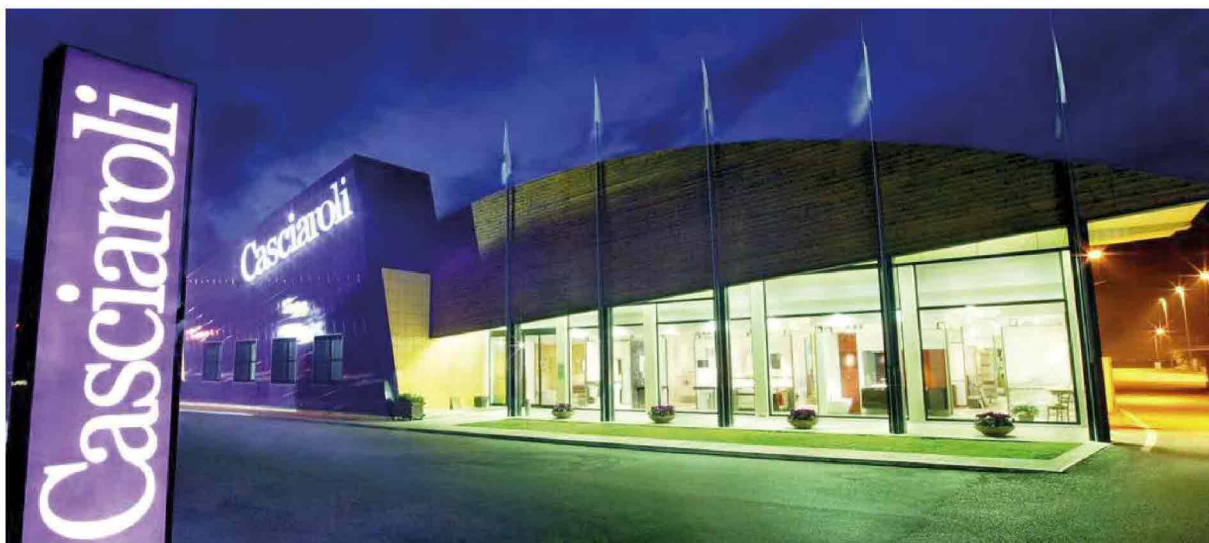
una sua completa riqualificazione, mentre il punto vendita di Santa Vittoria in Matenano, sede storica dell'azienda, si è andata sempre più specializzando nel comparto dell'edilizia, fornendo risposte concrete e soluzioni tecniche ad imprese, costruttori, idraulici, posatori e privati.

La nostra intervista si svolge con Remo Casciaroli, titolare dello showroom di Lido di Fermo recentemente rinnovato.

Tile Italia: - Ci descrive il nuovo showroom di Lido di Fermo? -

Remo Casciaroli: "Abbiamo inaugurato lo spazio espositivo di Lido di Fermo, completamente rinnovato, lo scorso 19 aprile e dal giorno successivo, il 20, è aperto al pubblico. Lo show room si compone di 1.500 mq di superficie espositiva dedicata ad una selezione attenta di quanto di meglio la creatività ha saputo partorire nel mondo del bagno, dei rive-

stimenti, delle finiture e dell'arredamento d'interni. Il nuovo spazio, progettato dalla nostra designer Alessia Malaspina, è fuori dagli schemi espositivi tradizionali: gli oggetti sono ambientati con scenografie di luci ed ombre quasi surreali, il risultato è teatrale e di forte impatto emotivo. Entrando nello showroom si è avvolti nelle eleganti tonalità scure del nero e del marrone, spezzate dalle superfici pastello delle ceramiche, dai lavabi illuminati, dalle



Obiettivo vendita



Fermo è un comune italiano di 38.134 abitanti, capoluogo della provincia omonima nelle Marche centro-meridionali. Dista circa 6 km dal mare Adriatico, in una zona ad alta concentrazione demografica che include anche i centri litoranei di Porto San Giorgio e Porto Sant'Elpidio e la cosiddetta area calzaturiera (Monte Granaro, Monte Urano, Sant'Elpidio a Mare).

[fonte: Wikipedia]



da sinistra: Remo e Mario Casciaroli

fiamme dei camini accesi, dai colori lucidi e cangianti delle porte. Casciaroli ha applicato al nuovo showroom la sua esperienza pluriennale nell'arredobagno, ricercando come sempre ambientazioni emozionali e particolari, in cui tuttavia gli spazi sono ottimizzati e i materiali esposti in modo user friendly, facilitando la percezione e l'immaginazione del visitatore. Tra le new entry dello showroom spicca la collezione Azulej prodotta da Ceramiche Mutina e firmata da Patricia Urquiola, la pluripremiata designer spagnola con all'attivo consolidate collaborazioni con Alessi, Molteni, Rosenthal, Kar-

tell e Moroso."

Tile Italia: - Tutti nomi fondamentali del design internazionale... -

R. Casciaroli: "In effetti la Casciaroli rappresenta ormai da alcuni anni un punto di riferimento per gli amanti del design, tanto che abbiamo realizzato progetti residenziali e commerciali in tutta Italia ed anche in Europa: da romantici casali sulle colline marchigiane a lussuose residenze in Russia e nell'Est Europa, da prestigiose boutique milanesi a residenze, altrettanto esclusive, a Capri, in Sardegna e sui laghi lombardi.

Gli showroom Casciaroli sono



Obiettivo vendita

anzitutto dei luoghi dell'emozione. L'attività dell'azienda è iniziata più di 30 anni fa, quando erano ancora in pochi a credere che i sanitari non fossero elementi da nascondere ma veri e propri oggetti di design che catturano lo sguardo. Da allora la cultura del dettaglio è diventato un elemento imprescindibile."

Tile Italia: - Il completo restyling cui avete sottoposto la sala mostra persegue quindi questa vostra vocazione alla realizzazione di "progetti" finiti? -

R. Casciaroli: "In effetti è già da tempo che abbiamo deciso di guardare "oltre" l'esperienza consolidata delle tradizionali sale mostre italiane e di allargare l'offerta, proponendo allestimenti esclusivi comprendenti anche porte, stufe e camini. Rimadesio, Oikos, Brix, Lualdi, sono solo alcuni dei marchi commercializzati e, ovviamente, non mancano le nuove collezioni di marchi a noi "cari", come Antonio Lupi, di cui Casciaroli è stata tra i primi estimatori e promotori e di cui ora propone, accanto alle vasche, ai sanitari e ai complementi d'arredo, gli esclusivi camini. Ma non basta l'offerta di materiali per realizzare "progetti finiti": occorre grande competenza, professionalità e disponibilità.

Oggi è il mercato stesso, a causa della forte crisi immobiliare, a spingere verso la clientela privata anche le aziende che in passato hanno puntato sul rapporto con le imprese. Ma su questo Casciaroli ha una marcia in più: il rapporto diretto con il cliente. Un contatto che abbiamo sempre ricercato e coltivato, arrivando a giocare e sognare con il nostro lavoro. Una grande capacità di dialogo con il privato, quella di Casciaroli, resa possibile grazie ad un team composto da ottimi progettisti e designer che hanno saputo soddisfare anche le richieste più esigenti."

Tile Italia: - Una evoluzione dell'attività di rivendita che è



Obiettivo vendita



indicata a gran voce dai maggiori esperti di retail... ma che pochi rivenditori sembrano in grado di percorrere concretamente... -

R. Casciaroli: "Sono convinto che sia possibile mantenere la leadership solo attraverso la continua ricerca della novità, necessaria per riuscire a stimolare la curiosità del cliente. Una novità che, oggi, deve riguardare l'intero progetto, non il singolo prodotto, offrendo soluzioni complessive in grado di soddisfare esigenze vecchie, come la soddisfazione estetica, e nuove, con tutti gli argomenti relativi alla casa green e alla riqualificazione energetica degli edifici.

Del resto è proprio la volontà di mettere al centro le esigenze e i desideri della clientela che contraddistingue da sempre Casciaroli e che ci ha portato ad organizzare un servizio evoluto, all'altezza dei desideri del cliente privato".

Tile Italia: - Mi spiega bene cosa intende per "servizio evoluto"? -

R. Casciaroli: Un servizio concepito come interazione di competenze, conoscenze e formazione, che esce dagli schemi predefiniti per diventare una coniugazione continua di momenti grazie ai quali il



Obiettivo vendita

cliente riesce a vivere la soddisfazione della piena realizzazione delle sue esigenze e delle sue aspettative.

E' un risultato che riusciamo ad ottenere grazie ad una organizzazione del lavoro che studia e ottimizza tutti gli aspetti funzionali dell'azienda, nessuno escluso, investendo il massimo delle risorse, nella creazione di un team giovane e affiatato, entusiasta e supportato da strutture logistiche ed informatiche, in modo da poter dare risultati flessibili ed efficaci."

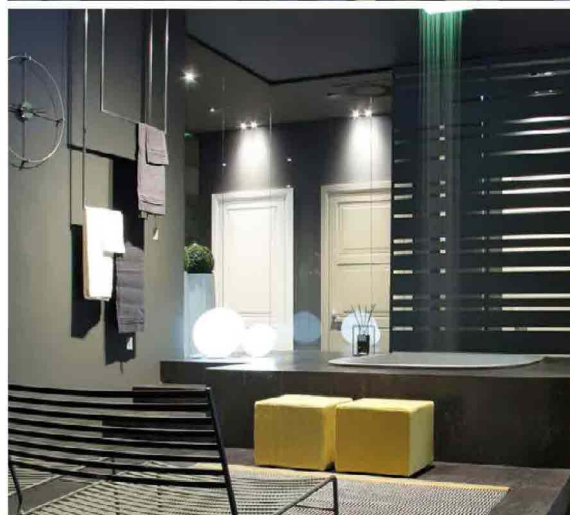
Tile Italia: - Quanti gli invitati all'inaugurazione? -

R. Casciaroli: "Abbiamo riunito circa 200 amici, fra imprese edili, designer ed architetti. La serata è stata volutamente raccolta per permettere di apprezzare al meglio il nostro nuovo spazio espositivo. Perché lo showroom deve essere un ambiente in cui il visitatore percepisce il piacere dello stile e dell'eleganza, ma continua a sentirsi a casa. La nostra realizzazione ha suscitato l'interesse e l'apprezzamento degli esperti del settore, degli stessi produttori ma, soprattutto, dei

clienti. Questo è davvero molto importante, soprattutto in un periodo come questo: la crisi ci ha posto molte sfide, il nuovo showroom è la nostra risposta.

Abbiamo deciso di investire perché siamo convinti che la continua voglia di innovazione sia il segreto del successo. Il nuovo spazio espositivo propone allestimenti esclusivi perché, se la grande professionalità di tutti i dipendenti ha permesso l'espansione dell'attività anche sul mercato estero, per l'azienda rimane comunque fondamentale il rapporto con il territorio. Per questo le nostre priorità sono e rimarranno sempre le esigenze e i desideri della clientela.

L'attuale congiuntura economica pone molte sfide agli imprenditori: noi abbiamo deciso di raccogliercle attraverso gli investimenti, l'innovazione e soprattutto la salvaguardia del capitale umano. Casciaroli è da sempre convinta che il fattore umano predomini su tutto: è il team di collaboratori che fa la differenza e che permette, ogni giorno, di mantenere la leadership".



ALCUNE AZIENDE COMMERCIALIZZATE

Piastrelle di ceramica: Lea, Floorgres, Casa dolce casa, Tagina, Monina, Provenza, Brix, Mutina, Fap, Viva, Petraceres, Etruria, Gabbianelli;

Mosaico: Sisis, Ceramica di Treviso, Bisazza;

Parquet: Anticoè, Mafi, Greenwood, Xilo1934, Virag, Ravaioli, Original Parquet, Hera;

Mobili arredobagno: Antonio Lupi, Agape, Berloni, Rapsel, CasaBath, Devon&Devon;

Sanitari: Flaminia, Duravit, Cielo, Galassia, Hatria, Devon&Devon;

Wellness: Jacuzzi, Effegibi, Agape, Kaldewei, Cesana, Vismara, Samo;

Rubinetti: Fantini, Gessi, Ritmonio, Hansgrohe, Vola, Dornbracht, Zizzeri, Fir;

Elementi radianti da arredo: Runtal, Antrax, Tubes, I-radium;

Camini e stufe: Piazzetta, Stuv, AustroFlamm, Tulp, Glamm, Harrie Leenders;

Porte: Rimadesio, Lualdi, Oikos, Ferrero Legno, Eclisse, Scrigno;

Edilizia: Mapei, Raimondi, Weber, Kerakoll, Laticrete, Schluter Systems, Fila, Velux, Termolan, Montolit, Styrodur.