

di Anna Rucci

# Atmosfere da palcoscenico

**La passione per il lavoro abbraccia l'arte, la musica, la fotografia e tutto ciò che nella vita dà emozione. È questa idea che un imprenditore ha declinato nel suo nuovo showroom**

Da quanto traspare dall'esterno attraverso le cinque vetrine già si percepisce che, con il suo nuovo showroom a Lido di Fermo (Fermo), Casciaroli ha voluto qualcosa di diverso. Di assolutamente particolare e fuori dai classici schemi: i 750 metri quadrati dedicati alla nuova sala mostra propongono al visitatore un'atmosfera coinvolgente, emotivamente molto forte che dà voce ai prodotti con un linguaggio di chiaroscuri, di luci, ombre e contrasti forti. Il risultato? Un ambiente di stile, dove l'estetica dà gioia ed esalta la gratificazione dell'acquisto. Uno spazio da scoprire che però non dimentica il proprio ruolo: vendere bene e qualcosa in più, perché

in ogni area l'esposizione dialoga con il cliente per suggerirgli che cosa amerà poi vedere ogni giorno nella propria casa. Casciaroli nasce negli anni '80 con una piccola rivendita di materiali per edilizia a Santa Vittoria in Matenano (Fermo), ma sei anni più tardi già crea un nuovo punto vendita a Porto San Giorgio e poi nel 2000 fa un altro passo che porterà quest'azienda, tuttora a gestione familiare, a essere un punto di ritrovo per gli appassionati del design Made in Italy. Infatti, acquistando la struttura che tuttora a Lido di Fermo accoglie, oltre allo spazio espositivo, anche un magazzino di 1.500 metri quadrati, un ampio back office e otto desk gestiti da progettisti e venditori, ha voluto dare al mercato un segnale preciso: offrire innovazione e quanto di meglio la creatività italiana ha saputo "partorire" in fatto di pavimenti, sanitari, rubinetterie, docce, vasche e wellness, cui con il nuovo showroom si sono aggiunti le porte e i camini. «Abbiamo fatto una scelta importante perché eravamo convinti che il contatto diretto con la clientela privata, ma anche con le imprese di costruzione, ci avrebbe permesso un lavoro più stimolante – afferma Remo Casciaroli, titolare dell'azienda e responsabile della

# Chi è Casciaroli

## Dov'è

Via Nazionale, 113 – Lido di Fermo  
(Fermo)

## La superficie espositiva

1.500 metri quadrati

## Gli addetti

20

## I prodotti esposti

porte; pavimenti; rivestimenti; arredo  
bagno; camini

## I fornitori di porte

Eclisse, Ferrerolegno, Lualdi, Oikos,  
Rimadesio, Scigno

## I servizi offerti

- studio e rilievo planimetrico
- progettazione
- assistenza tecnica in cantiere
- consegne nazionali e internazionali
- assistenza post-vendita



Ogni prodotto trova  
il proprio posto  
all'interno di una  
scenografia teatrale di  
forte impatto emotivo



Remo Casciaroli

## Il piacere dello stile

Il nuovo showroom progettato da Alessia Malaspina, designer e direttore artistico di Casciaroli, è senza dubbio fuori dagli schemi espositivi tradizionali. Gli oggetti sono ambientati con scenografie di luci e ombre quasi surreali: il risultato è teatrale e di forte impatto emotivo. «Entrando nello showroom – spiega

la designer – si è avvolti nelle eleganti tonalità scure del nero e del grigio, spezzate dalle superfici pastello delle ceramiche, dai lavabi illuminati, dalle fiamme dei camini accesi, dai colori lucidi e cangianti delle porte. Il risultato è un ambiente in cui il visitatore percepisce il piacere dello stile e dell'eleganza, ma continua a sentirsi a casa. Uno showroom in cui è semplice immaginare ogni elemento nell'intimità della propria abitazione. Uno spazio tutto da scoprire e che ha suscitato l'interesse e l'apprezzamento unanime degli esperti del settore, degli stessi produttori, ma soprattutto dei clienti. Nello showroom dedicato alle porte, così come in quello dedicato al mondo del bagno e dei rivestimenti, gli spazi sono ottimizzati e i materiali sono esposti in modo "user friendly" per facilitare la percezione e l'immaginazione del visitatore».



Alessia Malaspina



nuova sede –. Così è stato e oggi la grande fiducia che il cliente ha in noi ci consente di lavorare, quotidianamente, anche giocando e sognando con il nostro lavoro».

## Che significato ha per voi "offrire innovazione"?

L'innovazione è un concetto che ci sta molto a cuore e che tentiamo di declinare in ogni sua forma. Innanzitutto nei nostri showroom che sono luoghi dell'emozione, ma anche nella spinta verso il mercato estero che sta diventando sempre di più un fondamentale fattore di crescita. Innovare significa dotarsi di occhi nuovi, adottare prospettive fuori dagli schemi anche per un settore storicamente "inquadrate" come quello del commercio. Per questo ci piace pensare il nostro spazio espositivo come un luogo aperto. Per questo abbiamo ospitato nel nostro vecchio showroom una mostra fotografica del grande maestro Mario Dondero, che per noi è prima di tutto un

**Lo showroom è stato progettato per evidenziare la porta come elemento di arredo, un elemento capace di caratterizzare fortemente un ambiente**



grande amico. Secondo noi la passione per il lavoro abbraccia l'arte, la musica, la fotografia e tutto ciò che nella vita dà emozione. Anche la collaborazione con un musicista di altissimo livello come Ramberto Ciammarughi è fonte di costante convincimento del valore della qualità.

#### **Innovazione e bellezza creano nuove opportunità?**

Certamente! Quando si vuole dare al cliente il meglio, le opportunità ci sono, sempre. Noi abbiamo pensato di coglierle con l'apertura della nuova sala mostra, che abbiamo voluto anche come occasione per un ulteriore aggiornamento dell'offerta, che è stata ampliata con l'inserimento di una selezione di porte e di camini. La mancanza di spazio è sempre stata per noi un grande problema, e solo nel momento in cui si è deciso di ridurre lo spazio del punto vendita dedicato al magazzino edile e di ampliare lo showroom siamo riusciti a investire anche nel settore porte nel modo che abbiamo sempre pensato, ovvero valorizzando le porte come reali elementi di arredo.

#### **Come avete segmentato la loro offerta?**

Già dalla fase progettuale ci siamo interessati quasi solo all'offerta di produttori orientati a un mercato di fascia alta, inserendo marchi leader nel settore con riconosciuta qualità dei prodotti, tecnologia e design. Marchi che sposano in pieno il nostro progetto di comunicazione, che collaborano con le grandi firme del design italiano e internazionale e che fanno ricerca per sviluppare porte innovative. Abbiamo cercato il meglio nella fascia di mercato alta

come in quella media, costruendo un mix di prodotti che abbraccia un po' tutte le tipologie di materiali: dal cristallo al legno, al legno laccato fino all'alluminio e al laminato, per consentire a tutta la clientela di avere prodotti che siano espressione di design, estetica e tecnologia Made in Italy.

#### **Lavorate soprattutto con i privati?**

Il nostro team, di cui fanno parte architetti e designer, affianca i privati nella progettazione e nella scelta. Della clientela fanno parte anche imprese, molti progettisti e architetti con i quali abbiamo già collaborato alla realizzazione di numerosi progetti residenziali e commerciali in Italia e in tutta Europa tra cui, per esempio, alcune residenze molto lussuose in Russia e nell'Est Europa.

#### **Nella vostra zona ci sono showroom specializzati nella vendita di porte e finestre. Come vi ponete nei loro confronti?**

Prima di affrontare questa nuova esperienza abbiamo fatto un'attenta valutazione del mercato, ed è proprio questo che ci ha dato un'ulteriore spinta e uno stimolo in più a voler creare qualcosa di diverso. Il mondo delle porte è sempre stato visto come un settore a sé, noi, invece, abbiamo scelto di integrarlo con i nostri prodotti di arredo e di design. Il nostro obiettivo era quello di creare uno showroom che non fosse caratterizzato dalla solita "sfilata" di porte come spesso si vede, ma di dare vita a qualcosa di nuovo, non considerando la porta come oggetto, ma come vero

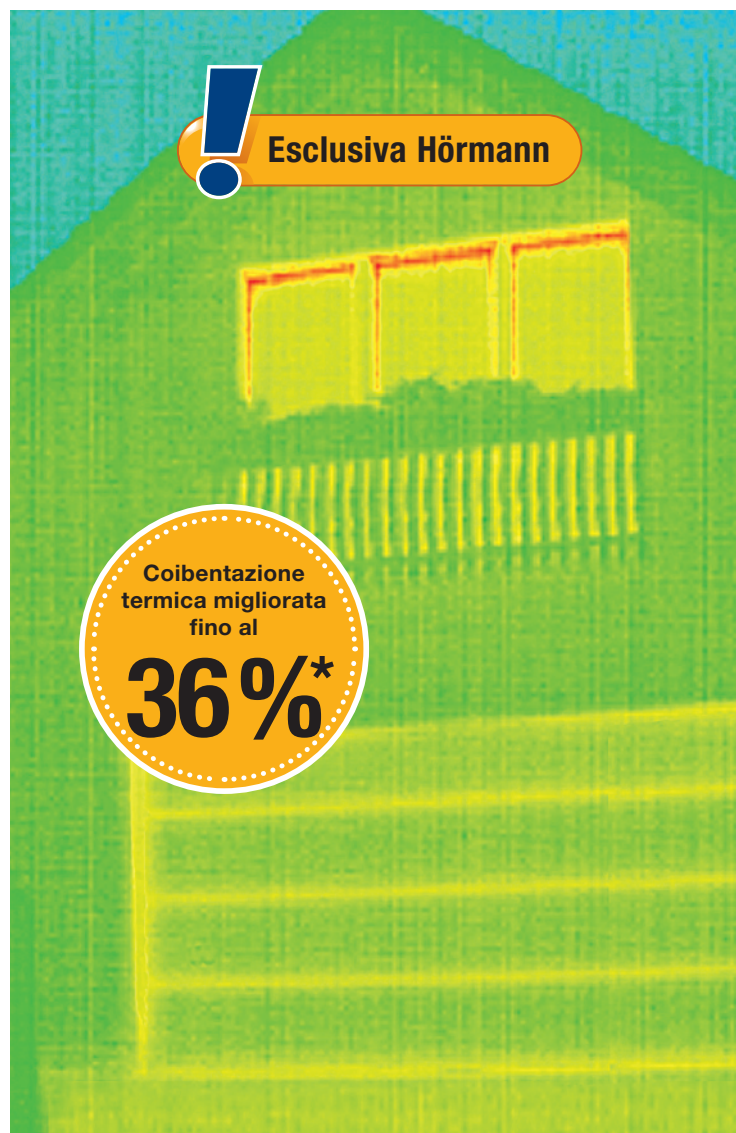


e proprio elemento di arredo capace di caratterizzare fortemente un ambiente. Possiamo dire di esserci riusciti: il risultato è andato ben oltre ogni aspettativa e ci rende consapevoli del fatto che non venderemo semplicemente porte, bensì progetti completi che soddisferanno appieno il cliente e gli daranno la consapevolezza che il suo spazio abitativo è creato su misura per lui, è funzionale, qualitativamente elevato ed esteticamente unico ed emozionante. Con tutto questo ci poniamo nei confronti della concorrenza.

**Per l'utente finale quali sono i vantaggi di rivolgersi a voi per acquistare le porte?**

I vantaggi sono molteplici: innanzitutto la nostra professionalità, che si è arricchita della competenza nel settore delle porte, permettendo all'utente finale di avere un'offerta più ampia e quindi una visione complessiva di ciò che sta realizzando. Abbiamo inserito i marchi più importanti del settore, li abbiamo esposti in uno showroom all'avanguardia e in maniera del tutto innovativa, siamo stati e cercheremo di essere sempre di più un punto di riferimento per gli amanti del design, della qualità e del Made in Italy. Inoltre, ogni nostro singolo venditore è stato formato e preparato per essere autonomo, pertanto il cliente ha il vantaggio di essere seguito sempre dalla stessa persona, in grado di consigliarlo nelle scelte con una visione ampia, totale, perché conosce il progetto completo della casa. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Esclusiva Hörmann**

Coibentazione termica migliorata fino al **36%\***

**Risparmio garantito con ThermoFrame di Hörmann**

- Con taglio termico del telaio dalla muratura avrete una coibentazione termica migliorata del 15 %\*\* o del 36 %\*
- Su richiesta per tutti i portoni sezionali da garage ed industriali Hörmann

\* Con il portone sezionale industriale DPU, 3 m<sup>2</sup>  
 \*\* Con il portone sezionale da garage LPU, 10 m<sup>2</sup>



[www.hormann.it](http://www.hormann.it)

**HÖRMANN**  
 Porte • Portoni • Sistemi di chiusura

