



RETAIL

QUANDO LA PARTNERSHIP è di valore

DUE REALTÀ STORICHE SUL MERCATO, DIVERSE TRA LORO, UN MONOMARCA E UN CONSORZIATO, HANNO RACCONTATO A PROGETTO CUCINA LE MOTIVAZIONI CHE LI HANNO PORTATI A SCEGLIERE IL LORO MODELLO DI BUSINESS EVIDENZIANDONE I PLUS E PARLANDO DEI PROGETTI A MEDIO TERMINE

di Milena Ratti

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182911

“CONFRONTO CONTINUO CON LE REALTÀ DEL GRUPPO”

A dieci anni dall'ingresso in Arredanet, Davide Lanzini, titolare dell'omonimo store in provincia di Brescia, è sempre più convinto della bontà di una scelta che ha permesso alla sua azienda di posizionarsi in modo distintivo sul mercato

Arredamenti Lanzini è una realtà familiare presente da più di 50 anni sul territorio. Oggi è portata avanti dalla terza generazione, e questo fa sì che conosca in modo approfondito le dinamiche che caratteriz-

zano il suo bacino d'utenza. **Davide Lanzini**, titolare dell'attività, spiega le ragioni che l'hanno portato a decidere di entrare a far parte del gruppo **Arredanet** e quali sono i punti saldi della collaborazione.

CONSORZIO: QUALI SONO I PLUS

“Abbiamo deciso con convinzione di entrare a far parte del gruppo Arredanet, scelta che ci ha permesso di accedere a una serie di nuove attivi-



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182911

IRETAIL

tà imprescindibili, ma di difficile realizzazione per una realtà come la nostra. Il gruppo ci ha anche consentito di sviluppare moderne attività di marketing e comunicazione, di acquisire una forza contrattuale nei confronti dei fornitori e di accedere a tutti gli altri vantaggi che comporta il fare parte di un gruppo. Il tutto potendo capitalizzare la nostra storia cinquantennale e mantenendo il nostro marchio che ci caratterizza sul territorio. Oltre a questo, riusciamo a distribuire 10 mila cataloghi **La Casa Moderna**, sempre con il nostro marchio. Il gruppo, in questo caso, ci consente di abbattere sensibilmente il costo di un'operazione che altrimenti per noi sarebbe finanziariamente insostenibile. Tutto questo ci aiuta ad essere più efficaci nel perseguire quello che è il nostro obiettivo principale, il soddisfacimento del cliente. Il brand **La Casa Moderna** sta prendendo piede in tutta Italia e sta diventando elemento distintivo di un preciso modo di proporre soluzioni d'arredo che, dati alla mano, il pubblico sta apprezzando”.

INVESTIMENTI E NUOVE TECNOLOGIE

“Il gruppo Arredanet sta investendo in maniera significativa nelle nuove tecnologie. Basti pensare che abbiamo a disposizione un'App in continua evoluzione che consente ai nostri consulenti di accedere in maniera rapida e precisa a tutte le informazioni necessarie durante una visita in negozio o un sopralluogo, riuscendo quindi in tempo reale a carpire le esigenze della clientela e a proporre le soluzioni più adeguate. La strada del consorzio si è rivelata dunque vincente sotto tutti i punti di vista”.

DIALOGO CONTINUO E COSTANTE COL GRUPPO

“Tra i tanti vantaggi, il più importante è la possibilità di un confronto continuo e proficuo con realtà simili alla nostra. Lo consideriamo fondamentale per capire le dinamiche di un mercato come quello dell'arredamento che è sempre in evoluzione. Durante questi confronti ci è capitato di sviluppare rapporti di sincera amicizia, oltre che lavorativi”.



Alcune immagini dello showroom che si trova a Gratacasolo di Pisogne, in provincia di Brescia

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182911