



# UN PROGETTO IN CONTINUA CRESCITA

UN SAPIENTE MIX DI INNOVAZIONE,  
COMUNICAZIONE E APPROCCIO STRATEGICO:  
QUESTI GLI ELEMENTI CHE MOTIVANO  
IL SUCCESSO DE **LA CASA MODERNA**



Arreda.net è oggi il più grande gruppo italiano di negozi indipendenti di arredo, con esclusività territoriale e tra loro non concorrenti. A rafforzare la strategia del gruppo, la creazione del brand **La Casa Moderna**, che oltre ad identificare i punti vendita si declina anche in un ampio catalogo di collezioni d'arredo con una gamma di proposte disegnate dai migliori produttori italiani, che va dalle cucine all'illuminazione, dall'arredo bagno ai sistemi scorrevoli fino alla carta

da parati e alla biancheria per la casa. Oggi il network La Casa Moderna conta un totale di 66 negozi, distribuiti su tutto il territorio nazionale e alcuni anche in Francia, e tutti - come dichiarano gli imprenditori stessi - registrano un significativo aumento di profittabilità già a pochi mesi dall'apertura. Un risultato motivato anche dal fatto che gli store, pur appartenendo ad un unico gruppo, **conservano la propria unicità, identità e le loro esigenze** grazie ad un vero supporto custom.

**UNA STORIA DI SUCCESSO**  
Innumerevoli i motivi del successo di La Casa Moderna, tutti riconducibili ad un elemento chiave: un **format innovativo e collaudato, che garantisce un servizio d'eccellenza ampio**, che va dal supporto strategico e territoriale - dato agli imprenditori per l'apertura di un negozio - fino alla progettazione dello spazio e alla fornitura di strumenti di vendita innovativi. Condotta dagli amministratori delegati **Luigi Bocca e Stefano Borasi**, il progetto in costante crescita

si pone l'obiettivo di ottimizzare le condizioni di acquisto e il business di negozi affiliati. Assume dunque un ruolo fondamentale la pianificazione degli acquisti, la comunicazione e la cura di un layout espositivo atto a migliorare l'esperienza di visita e capace di porre in evidenza l'appartenenza ad un gruppo, focalizzato ad offrire attività sempre innovative.

**UN FORMAT STRUTTURATO**  
Per aprire un negozio, La Casa Moderna

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

182911



offre un format strutturato, che va **dagli elementi più concreti** - insegne, layout espositivo, caralaghi (aggiornati ogni anno e in cui sono delineati i trend d'arredo) - **fino all'app LCM**, agile strumento a disposizione della forza vendita e paragonabile ad una fioriera digitale, aggiornata in tempo reale. Nella fase di ristrutturazione del negozio, l'imprenditore è inoltre supportato da esperti architetti che forniscono un servizio di progettazione codificata. E per rendere l'apertura del negozio un evento esperienziale, il brand

assicura un ulteriore servizio di consulenza ed una campagna di comunicazione mirata che prosegue a livello centralizzato, locale o nazionale, garantendo successivamente un'assistenza costante. LCM si differenzia quindi in modo sostanziale rispetto ad altri player. Chi entra in un negozio del brand si immerge in un ambiente colorato ben organizzato e con una pluralità di suggestioni estetiche. È questa una delle certe vincenti della formula: tutti trovano una risposta al proprio gusto e alle esigenze specifiche.

Prodotti selezionati, consulenze personalizzate, servizi al cliente... sono gli innumerevoli vantaggi che La Casa Moderna offre agli store appartenenti al gruppo

## NUOVE APERTURE

A fine dicembre 2023 una nuova apertura è stata realizzata a Pescara, altre due a inizio anno sono state attuate a Rende (Cosenza) e a Torino, mentre ne è imminente una ulteriore a Trapani. Si tratta sempre di showroom ubicati in zone strategiche, facilmente raggiungibili per garantire il massimo della comodità fin dall'accesso dei clienti al negozio.

## UN PERCORSO DI FORMAZIONE AD HOC

Ogni anno LCM mette in campo differenti attività in base alle esigenze dei propri rivenditori. L'ultima di queste è il percorso formativo su misura che coinvolge venditori ed imprenditori e che si articola in due anni. Iniziato nel 2024, prevede sessioni di coaching anche individuali per definire nuove metodologie di vendita e un approccio attuale alla comunicazione e alla consulenza strategica.