

ARREDISSIMA INGROSSO ARREDAMENTI – profilo aziendale

Da Nord Est Ingrosso Mobili ad Arredissima

Il gruppo Nord Est Ingrosso Mobili nasce a Castello di Godego (Treviso) nel 1995.

La formula è quella di un punto vendita dove i privati possono trovare un vasto assortimento di mobili, sia moderni che classici, acquistando ad un prezzo di fabbrica. La novità rispetto ai competitor è un **servizio all inclusive**: consulenza di arredatori esperti, ritiro dell'usato, prezzi chiari che comprendono Iva, trasporto e montaggio, garanzia sugli arredi per minimo 5 anni. Il modello funziona.

Nel 1999 la società si trasferisce in uno show-room più grande a Castelfranco Veneto (Treviso).

I protagonisti dell'avventura imprenditoriale sono due amici, ex colleghi che lavoravano all'interno di una celeberrima azienda italiana di moda: Franco Rinaldi, che segue la parte commerciale, ed Ottavio Sartori, responsabile dell'area amministrativo-gestionale.

Inizialmente i clienti arrivano dalle province di Treviso, Padova, Vicenza e Venezia.

Nel 2000 l'azienda pianifica una strategia promozionale e pubblicitaria importante, multicanale, comprese attività di telemarketing. Ciò le consente un balzo di notorietà.

Viste le richieste crescenti, Nord Est Ingrosso Mobili decide di aprire altri punti vendita nel Nord Italia. A febbraio 2002 inaugura la sede di Torino, di fatto un test-pilota che la spinge ad ampliare l'area di mercato. Nello stesso anno viene creata la società Group Nord Est Holding Spa per gestire in modo ottimale acquisti, ricerca di prodotti, controlli amministrativi, tecnici e gestionali.

Dal 2003 al 2007 vengono aperti quattro nuovi punti vendita: Carpi (MO), Mezzago (MI), San Martino Buon Albergo (VR) e San Giorgio di Piano (BO).

Nel 2005 l'azienda compie il percorso di certificazione aziendale in termini di Qualità Totale.

A marzo 2008 ci sarà il cambio di denominazione da Nord Est Ingrosso Mobili ad Arredissima Ingrosso Arredamenti, per sottolineare lo sviluppo di un'azienda che in questi anni è cresciuta nell'offerta e nel servizio al cliente, riuscendo a soddisfare anche le esigenze più evolute, pur mantenendo inalterati i suoi plus di sempre: qualità, servizio, convenienza.

Valori aziendali per crescere

I prezzi sono quelli di un ingrosso, il servizio è quello di un negozio che assiste e mette il cliente al primo posto, con professionalità e correttezza. Quando entra nei punti vendita Arredissima, il cliente trova ad accoglierlo un **responsabile clienti**, che gli illustra servizi e vantaggi dell'ingrosso mobili, fissandogli un appuntamento con un **arredatore**, il quale lo segue individualmente nella scelta e progettazione delle soluzioni d'arredo meglio adatte alle sue esigenze. Inoltre l'azienda assicura i mobili per 5 anni ed offre un servizio continuo di **assistenza post-vendita**.

Il cliente Arredissima ha un'età media compresa fra i 27 e i 40 anni e si affida all'azienda per l'arredamento di tutta la casa. L'assortimento è vasto e va dallo stile moderno a quello classico.

Per assicurare un alto livello di servizio, Arredissima investe continuamente su due canali: da un lato la ricerca di mobili di qualità, solidi e belli esteticamente, che sceglie fra oltre 700 fornitori italiani di fiducia; dall'altra investe sulla formazione permanente, tecnica e relazionale, e sulla costante motivazione dei collaboratori. A questo scopo nel 2006 Arredissima ha fondato una business school interna, denominata NE Business Academy.

Le prospettive future

La mission è: "La forza positiva di un gruppo, sempre in movimento, per arredare i sogni del cliente".

Nel 2008 Arredissima sarà impegnata nel consolidamento delle posizioni raggiunte, nel miglioramento dell'immagine aziendale con il nuovo marchio e nel rinnovamento delle esposizioni nei sei punti vendita, rendendoli più accoglienti ed invitanti.

Dal 2009 continuerà il Progetto Italia, con nuove aperture di punti vendita Arredissima, coprendo entro otto anni tutto il territorio nazionale.