

# VERSO NUOVI PERCORSI



Ma.Em Edilceramiche è la sintesi dell'evoluzione di una società che negli anni ha cercato la sua nuova specializzazione concentrandosi sulla distribuzione di pavimenti, rivestimenti e arredo bagno.

A Catania Ma.Em Edilceramiche è un punto di riferimento. D'altronde essendo sul mercato da molti anni, la tradizione è lunga e il nome è noto. Però la società non soltanto si è evoluta, ma si è **trasformata** e da rivendita di materiali edili ha **specializzato l'offerta** sui prodotti e i materiali necessari per l'ambiente bagno. A volere questa svolta è stato Emanuele Maugeri, l'attuale titolare e figlio del fondatore, che 12 anni fa entrando in azienda ha deciso che la specializzazione dovesse essere questa, pur mantenendo la vendita di una piccola parte di materiali edili perché «A mio avviso – spiega – non si può vendere tutto, quindi ho preferito prendere questa strada inserendomi nel modo migliore nel settore ceramico». Risistema lo showroom, ma dopo sei anni lo rinnova di nuovo trasformandolo completamente perché vuole una **sala mostra moderna** più **accattivante** e funzionale dove i prodotti, che sono tanti e diversi, possono essere apprezzati come lui desidera dalla **clientela** che per **90 per cento** è **privata**.

**Ha scelto questa specializzazione perché il mercato dell'arredo bagno era già in grande evoluzione?**

«Ho iniziato a lavorare nell'impresa della mia famiglia a 20 anni e ho visto il mercato cambiare totalmente anche perché iniziavano



## SERietà E QUALITÀ

«Ciò che attualmente il cliente apprezza di più è la serietà dei suoi interlocutori, cioè che la qualità del prodotto e i tempi in cui questi arrivano a casa sua siano esattamente quelli stabiliti»

**EMANUELE MAUGERI**  
*titolare*

ad aprire i centri della **Grande distribuzione** che davano sempre più spazio ai prodotti per il bagno. Questo ha ridimensionato un po' le nostre vendite, però ci ha anche **"costretto"** a **migliorare** perché per **differenziarci** abbiamo dovuto **elevare il livello** della nostra **offerta** e delle nostre strutture. Adesso si rivolgono a noi utenti privati e professionisti che cercano, oltre a prodotti migliori per qualità, design e innovazione, un certo tipo di servizio che la Grande distribuzione non offre. Questa era già allora un'interessante opportunità!»

**Quali sono questi servizi e quali, a suo avviso, sono più apprezzati?**

«Ritengo che attualmente ciò che il cliente apprezza di più sia la **serietà** dei suoi interlocutori, cioè che la **qualità** del prodotto e i tempi in cui questi arrivano a casa sua siano esattamente quelli stabiliti. Senza dubbio apprezza le nostre competenze, la nostra **pro-**



## PROPORRE PRODOTTI INNOVATIVI

«Il nostro mercato - fa presente l'imprenditore - si sposta verso il **target alto e medio-alto** perché l'offerta dei tre centri della grande distribuzione che sono in zona è medio-bassa. Per noi è stato gioco forza alzare il livello dell'offerta per non scontrarci in una **guerra sui prezzi** che non avremmo potuto sostenere. Per differenziare la nostra offerta e avvicinare un target di clientela più elevato, abbiamo introdotto **prodotti innovativi** di alto livello tra cui i **pavimenti magnetici** e i **pannelli decorativi** tridimensionali eco-friendly pur sapendo che, dati i prezzi, sono prodotti di nicchia che riscontrano grande interesse, ma che si vendono poco. Comunque noi continuiamo a proporli».

Per tenere sempre molto aggiornata l'esposizione, si fanno ruotare i prodotti in base ai nuovi lanci, mentre almeno una volta all'anno vengono rifatte completamente le numerose ambientazioni

Nello showroom, di 400 metri quadrati su due piani, l'esposizione è stata allestita con l'obiettivo di essere funzionale



## E.COMMERCE? UNA BUONA OPPORTUNITÀ

Prestando grande attenzione a Internet e ai social network, Emanuele Maugeri ha rinnovato l'impaginazione del sito Internet che tiene sempre molto aggiornato, e aperto già da tempo la pagina Facebook. Ha creduto nell'e.commerce che oggi gli sta dando **buone soddisfazioni**. «Non pensavo - afferma - che per la tipologia dei prodotti che commercializziamo ci potessero essere opportunità di vendite on line. Mi sono dovuto ricredere perché ora realizziamo il 5 per cento del nostro fatturato attraverso Internet, ma sicuramente ci sono **buoni margini per crescere anche in questo canale**. Vendiamo on line soprattutto rubinetteria, soffioni, termoarredo particolari e prodotti di marchi che magari non sono più sul mercato, ma che noi abbiamo ancora in magazzino, a privati, solitamente tra i 30 e i 50 anni, e non solo italiani. Certo, abbiamo dovuto investire, ma l'e.commerce si è rivelata una buona occasione per vendere e per ora sono soddisfatto dei risultati!»

**fessionalità** perché a noi chiede **consulenza tecnica**, supporto per la progettazione, assistenza **postvendida**. Per noi tutto ciò significa essere sempre preparati al massimo per guidare il cliente nella scelta e nell'acquisto. Questo, chiaramente, ha migliorato la nostra immagine sul mercato, qualificandola». ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lo showroom propone anche un buon assortimento di prodotti wellness