



B SHOWROOM _ acquaterra.it

UNO SHOWROOM COMPLETO

DAL SERVIZIO ALLA VARIETÀ DI PRODOTTI, ACQUATERRA SI PRESENTA COME UN MODELLO INUSUALE DI SHOWROOM, CAPACE DI SEGUIRE IL CLIENTE DALLA CONSULENZA ALL'INSTALLAZIONE DIRETTA, GRAZIE A UN TEAM DI ARTIGIANI INTERNI CHE SU RICHIESTA EFFETTUANO DIRETTAMENTE I LAVORI IN CANTIERE, PROPONENDO SOLUZIONI INNOVATIVE, FUNZIONALI ED ESTETICHE.

[DI CLAUDIA MARFELLA](#)



DALLO SHOWROOM AL CANTIERE

DUE CHIACCHIERE CON LEONARDO D'APOTE

È un processo fuori dal comune quello che ha portato alla nascita dello Showroom Acquaterra di Milano, fondato nel 2002 da Leonardo D'Apote che ne è il titolare e l'amministratore unico. Forte di un'esperienza consolidata nell'edilizia, Leonardo D'Apote ha dato vita a uno showroom completo, messo a disposizione non solo per la propria ditta di ristrutturazione, ma anche per architetti, per altre imprese e ovviamente per i privati. Situato a pochi passi da Citylife, uno dei quartieri più ambiti di Milano, con i suoi 600mq di spazio, Acquaterra propone marchi e prodotti che consentono di arredare un intero appartamento. A tutti gli elementi che compongono il sistema bagno, si affiancano quelli destinati al wellness, con minipiscine, bagno turco e sauna, alla cucina, agli infissi, alle porte e a quegli altri complementi d'arredo destinati ai vari ambienti della casa. ■



Rispetto all'impostazione consueta degli showroom che conosciamo, Acquaterra ha la capacità di offrire un servizio davvero completo, grazie a una squadra di artigiani che si occupano direttamente di condurre i lavori. Come è nata l'idea?

"Il percorso è stato in realtà inverso: dall'edilizia allo showroom. Già mio padre aveva un'impresa edile e io, da geometra, ho seguito le stesse orme. Dirigendo un'impresa i problemi principali che riscontravo erano legati all'acquisto dei materiali, nella gestione degli ordini e nelle consegne che erano spesso in ritardo. Nel 2002 ho maturato l'idea di aprire uno showroom, per poter selezionare marchi di qualità e avere con loro un rapporto privilegiato, offrendo poi al cliente finale un pacchetto completo. Ovviamente, gli architetti o i privati che vengono da Acquaterra non sono obbligati a fare tutto, ma possono scegliere di acquistare soltanto materiali e prodotti, servendosi o meno della nostra impresa. Il team in showroom è composto da 4 persone che si occupano della vendita e della consulenza, da una persona che si prende cura dello showroom e da altre 5 che effettuano i lavori in cantiere, affiancati all'occorrenza da altri artigiani".



Come riuscite a gestire il lavoro dello showroom e quello del cantiere?

"In showroom preferiamo lavorare su appuntamento, soprattutto per avere maggiore disponibilità da dedicare ai nostri clienti. La progettazione di un bagno o di una cucina richiede del tempo, scandito di solito in più incontri. Non vogliamo dare fretta al cliente e prendendo un appuntamento sappiamo di poter destinare uno spazio congruo a chi arriva. I lavori in cantiere li seguo personalmente, ma sono presente in showroom quando è necessario".

Quali sono i benefici per il cliente che si affida completamente ad Acquaterra?

"Chi sceglie di effettuare i lavori con la nostra impresa, può beneficiare di un pacchetto completo, avendo un unico referente. Sono io che mi occupo in prima persona della gestione del cantiere e se ci sono dei problemi, mi relaziono direttamente con l'idraulico, l'imbianchino, il serramentista o con l'azienda, non solo per l'esecuzione ordinaria dei lavori, ma anche per risolvere eventuali criticità. Il cliente, sia privato sia architetto, ha così un solo interlocutore.

Un altro servizio che proponiamo a quei pochi clienti che non sono seguiti da un professionista, è un progetto ideato da un nostro architetto di fiducia. Il progetto di massima lo pagano, ma se accettano di essere seguiti dalla nostra impresa, continuano a beneficiare della presenza dell'architetto senza pagarlo. Anche in questo caso, siamo noi a evitare triangolazioni e a relazionarci direttamente con il cliente".

Qual è la filosofia dello showroom?

"Siamo ovviamente un esercizio commerciale e il nostro scopo è quello di vendere, ma vogliamo farlo con logica, attraverso una consulenza trasparente che metta in luce le problematiche insite nella scelta di un dato elemento in una determinata situazione. Quando siamo noi a seguire direttamente il cantiere, non ci facciamo problemi a proporre prodotti che hanno delle complessità, ma se l'impresa non la conosciamo, tendiamo a essere più cauti e a suggerire dei progetti più semplici, per evitare che il cliente finale possa trovarsi in difficoltà.

Cerchiamo di rispondere a esigenze variegata, anche in termini di spesa, senza scendere sotto una certa soglia di prezzo. Riteniamo che il post vendita sia molto importante, ma possiamo farlo con serenità perché ci fidiamo dei marchi che rappresentiamo e non intendiamo correre il rischio di proporre qualcosa di economico, ma scadente. Lo showroom rappresenta circa 40/50 aziende che comprendono l'intero sistema bagno, wellness, le porte, i serramenti, le luci e le cucine, per offrire a chi lo desidera una casa completa. Negli anni abbiamo consolidato un rapporto con quei marchi sani, quasi tutti italiani, che condividono la nostra filosofia. Recentemente, ad esempio, abbiamo iniziato una collaborazione con Albatros, un'azienda storica rilevata dalla famiglia Iamunno che sta facendo un bel lavoro, puntando su prodotti curati esteticamente, di qualità e con un costo sostenibile".





KEY SUCCESS FACTORS

SECONDO LEONARDO D'APOTE

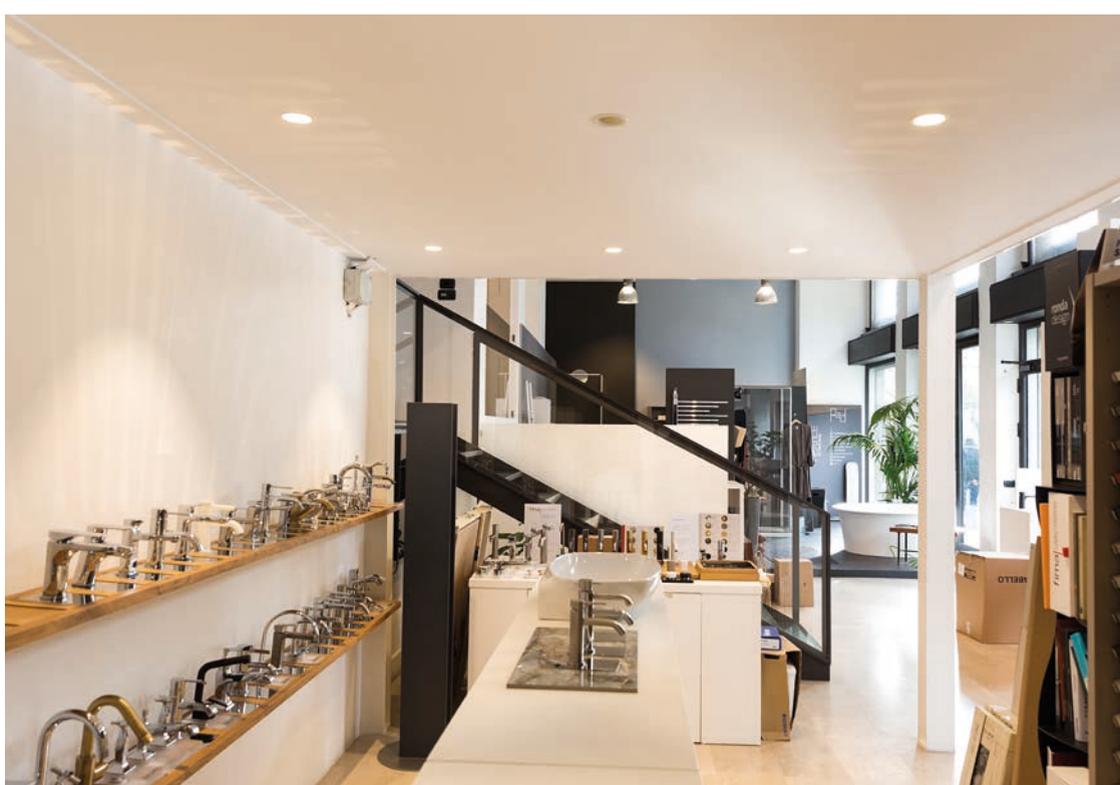
A TURN-KEY SERVICE

Per chi lo desidera, Acquaterra è in grado di offrire un servizio completo che alla fornitura dei materiali, affianca i lavori in cantiere, direttamente condotti da una squadra di artigiani interni. La consulenza dei prodotti, è così basata su una concreta e pluridecennale esperienza che consente a privati e architetti di avere un unico interlocutore, il titolare di Acquaterra, disponibile e facilmente reperibile.

AFTER-SALES SERVICE

Consapevole delle problematiche che possono sorgere dai lavori manuali, lo showroom segue e risolve tutte le criticità generate dall'installazione. Per garantire un servizio adeguato, negli anni Acquaterra ha selezionato quelle aziende capaci di fronteggiare con prontezza eventuali inconvenienti.

L'assistenza post vendita è garantita non soltanto a chi ha acquistato dei prodotti o è stato seguito da Acquaterra per le ristrutturazioni, ma anche a chi ha bisogno di pezzi di ricambio e viene indirizzato dalle aziende produttrici verso lo showroom.



LINK WITH THE NEIGHBOURHOOD

Situato in un quartiere centrale, con una forte spinta dell'edilizia abitativa che continua a essere in crescita, lo showroom è un ottimo punto di riferimento per chi abita nella zona, per i clienti storici oramai fidelizzati, ma anche per i nuovi contract, con forniture ad alberghi di recente costruzione.

BE UPDATED

Lo Showroom Acquaterra è sempre alla ricerca di prodotti dal design e dai materiali alternativi, proposti da aziende che producono accessori o complementi. I marchi partner privilegiati, sono quelli che offrono varietà di soluzioni e una certa flessibilità, anche nelle dimensioni. In questo modo, infatti, si riescono a proporre soluzioni su misura, senza ricorrere all'intervento di un falegname.

WHOLE HOUSE IN A SHOWROOM

Potenzialmente, l'intera casa è contenuta nello showroom. In una necessaria selezione che ha privilegiato il bagno e l'aria wellness, Acquaterra è in grado di offrire componenti d'arredo per tutta la casa. Con una efficace suddivisione in zone, lo spazio presenta un'ampia gamma di rivestimenti, termoarredi, serramenti, cucine, luci e accessori che puntano sulle novità, in termini di tipologie, materiali, design e finiture.