

# Coop.Ar e i pavimenti



## Il pavimento come arte

In questo anno difficile esistono ancora dei prodotti che non stanno risentendo di cali di vendita, anzi che addirittura continuano in un buon trend di crescita. Primo fra tutti è il comparto dei pavimenti, con tutte le sue componenti merceologiche, che sono molte e differenti. Ne parliamo oggi con il dottor Alessandro Carucci, amministratore delegato della Coop.Ar.

Alessandro ci confermi questo trend di crescita nelle vendite dei pavimenti?

Certamente. Il 2012 è stato un ottimo anno, quasi straordinario rispetto allo scenario attuale e ad alcuni settori in calo, ma la crescita è continua anche per quel che riguarda il bimestre Gennaio-Febbraio 2013. Siamo molti contenti perché la cooperativa ha puntato molto su questo comparto, specialmente su un prodotto come i laminati, sono 15 anni che abbiamo un accordo con Lithos che su questa tipologia ha investito e innovato moltissimo.



■ l'Amministratore Delegato Dott. Alessandro Carucci



Inoltre abbiamo operato perché ci fosse una forte distinzione fra noi e la grande distribuzione. Nei punti vendita dei nostri soci, riguardo i pavimenti, che siano legni, laminati, pvc, ecc, puoi trovare l'alta qualità e anche il buon prodotto con dei prezzi più contenuti.

**C'è stato un interesse reciproco fra voi e i produttori?**

Come sempre quando noi decidiamo di puntare su una merceologia facciamo dei sondaggi e vediamo quali possono essere le risposte del mercato. Sicuramente i nostri 35 punti vendi-

**Nel 2012 c'è stata una grande crescita delle vendite dei pavimenti, che continua ancora oggi. Specialmente i laminati**

■ A sinistra ambiente Lithos Country

■ Sotto ambiente Lithos Samo



ta nel Lazio sono stati molto appetibili per i fornitori, come anche la struttura del magazzino centrale, che permette una riduzione dei costi e un'ottimizzazione della gestione.

Il focus per noi era allargare l'offerta, e lo faremo ancora, visto che abbiamo anche inserito le ceramiche. Inoltre, parlo dei laminati, stanno raggiungendo dei risultati al livello

mo più volte visto come per noi l'allargamento merceologico è stato un colpo vincente, ma è partito dall'analisi del contesto. Il mercato è frammentato, quando dobbiamo offrire la più ampia scelta possibile, cosa che stiamo facendo e che implementeremo.



■ Ambiente Lithos Corkstone

layout design di Eleonora Di Quattro  
testo di Simone Corami



estetico che nessuno immaginava, oggi stanno quando diventando dei prodotti d'arte, l'unico limite è la fantasia del cliente nella scelta e nella composizione.

La qualità del prodotto è cresciuta molto, come la facilità della loro applicazione; stiamo arrivando veramente a livelli alti con dei prezzi contenuti e con una flessibilità dei materiali che sta trovando grandi usi. Oggi possiamo avere dei pavimenti che accrescono il design nelle abitazioni dei clienti.

**Qual è l'obiettivo della Coop.Ar in tutto questo processo?**

Non credo sia possibile parlare di un unico obiettivo, ma di tante azioni che compongono un disegno. Abbia-

gia di questa grande operazione, che è il nostro lavoro e che non finisce mai. Puntiamo ad ottenere una soddisfazione comune per tutti e non solo per una parte, come poteva essere in passato, e questo rappresenta il nostro essere innovativi.



■ Ambiente Lithos Sequoia