

Flagship Store Casa Schüco®: 7 punti vendita e nuove aperture in programma

Negli showroom Casa Schüco® di Schüco tutto il processo di vendita è stato ideato e brevettato. In questo modo l'esperienza di acquisto dei serramenti in alluminio, oltre a prevedere un preventivo dettagliato, risulta unica e personalizzata, su misura del cliente e delle sue esigenze.



Schüco Italia porta i propri serramenti in alluminio direttamente in alcune città italiane con i nuovi Flagship Store Casa Schüco®, insieme ai suoi Premium Partner, superando il tradizionale modello di distribuzione e offrendo un'esperienza immersiva e distintiva.

Al momento sono sette gli showroom Casa Schüco® già operativi: Treviso, Noale (VE), Padova, Verona, Bologna, Firenze e Roma Prati, ma nei prossimi mesi sono previste nuove aperture, per rendere la presenza dei punti vendita sempre più capillare sull'intero territorio nazionale.

Negli showroom sono immediatamente percepibili i valori fondanti di Schüco: qualità, durata e affidabilità nel tempo, design, sostenibilità e innovazione tecnologica.

Gli spazi espositivi e di vendita sono concepiti come ambienti abitativi raffinati e accoglienti, dove il cliente può sentirsi "a casa" e sono ideati per essere punti di riferimento per chi desidera investire in benessere abitativo, sicurezza, design, efficienza energetica e sostenibilità.

Le finestre, le porte e i serramenti scorrevoli sono installati in contesti reali, con pavimenti, pareti e complementi d'arredo – tende tecniche e avvolgibili inclusi – che consentono di cogliere ogni dettaglio estetico e funzionale, rendendo tangibili i vantaggi e l'eleganza delle soluzioni in alluminio Schüco.



I serramenti in alluminio negli showroom Casa Schüco sono installati in contesti eleganti e accoglienti. <https://www.schueco.it>

Esperienza d'acquisto personalizzata sul cliente

La customer experience in Casa Schüco® mette al centro le persone, i loro desideri e i loro valori, individuando le soluzioni di infissi e finestre in alluminio Schüco più adatte alle loro esigenze con un processo d'acquisto efficiente e orientato al cliente.

La nuova formula di vendita si distingue per ascolto, comprensione, qualità del servizio, rapidità di risposta e pertinenza della proposta forniti dai Consulenti di Casa Schüco®, che sono professionisti della vendita formati, capaci di fare la differenza e guidare i clienti lungo un percorso che parte dalla prima consulenza alla scelta definitiva, dalla progettazione all'installazione.

Il processo di vendita è stato ideato e brevettato da Schüco, fornendo ad alcuni selezionati Premium Partner, gestori dell'attività commerciale, un negozio "chiavi in mano". La formazione dei consulenti di vendita è certificata, inoltre vengono forniti gli strumenti informatici idonei a rendere il processo d'acquisto tailor-made, anche grazie a software gestionali e ad un configuratore digitale per fare preventivi in modo rapido.

L'esperienza di acquisto è unica e personalizzata: prima della visita, al cliente vengono richieste informazioni preliminari e, tramite un software sviluppato da Schüco, vengono approfondite le sue esigenze e gli aspetti a cui dà più valore. In questo modo, già dal primo appuntamento il Consulente di Casa Schüco® è in grado di proporre soluzioni su misura e fornire rapidamente un preventivo dettagliato e preciso, un servizio raro e difficilmente riscontrabile in altri punti vendita di settore.

Roberto Brovazzo, Direttore Generale di Schüco Italia spiega che "Con Casa Schüco®, l'azienda conferma la propria vocazione a innovare e a rendere l'esperienza d'acquisto del serramento un momento di scelta consapevole, emozionale e di valore, rafforzando ulteriormente il posizionamento premium del brand Schüco sul mercato italiano".



Ing Roberto Brovazzo, Direttore Generale di Schüco Italia