

# ambiente **cucina**

**REPORT BILANCI**  
Nuovi fenomeni e trend

**FOCUS INDUZIONE**  
Una cottura evoluta

**SMART  
KITCHEN**

25 designer  
a confronto



La panoramica sul nuovo showroom dove è stato previsto il palcoscenico per organizzare show cooking.



CBELUX

[www.cbelux.it](http://www.cbelux.it)

## DAL TRAINING ALL'ESPERIENZA ATTIVA

Nella trasmissione del valore degli elettrodomestici da incasso, e in particolare delle soluzioni più evolute, è sempre stato fondamentale il ruolo dei concessionari specializzati e la loro indiscutibile competenza sul prodotto. Un valore che oggi può non essere sufficiente per trasferire ai clienti, e parliamo degli addetti alle vendite negli showroom di arredamento, un sapere che viene ogni giorno sollecitato da un consumatore sempre più informato. Consapevole del cambiamento in atto, **Franco Sabbadin**, titolare della società Cbelux S.p.A., concessionario esclusivo del Gruppo Electrolux per gli elettrodomestici da incasso a marchio Electrolux-Rex, AEG, Electrolux e Zanussi per 9 province italiane (Padova, Vicenza, Verona, Rovigo, Ferrara, Modena, Bologna, Reggio Emilia e Parma) ha rivoluzionato il concept del proprio showroom. «Sulla base di un'idea sviluppata insieme ad Electrolux, abbiamo trasformato un layout puramente espositivo in un vero e proprio teatro dove i nostri clienti possono assistere alle dimostrazioni live di cuochi appartenenti alla Electrolux Chef Academy di Electrolux Professional. Maestri del food che utilizzano gli elettrodomestici Electrolux di ultima generazione dando vita ogni volta ad un appassionante show cooking in cui sono chiamati a partecipare gli invitati. Provando e toccando con mano le potenzialità del prodotto, che fino a qualche tempo fa era oggetto di più classiche, e asettiche, presentazioni, si

entra nel merito delle funzioni che lo caratterizzano. La competenza, in altre parole, deriva dall'esperienza ed è molto più profonda e coinvolgente».

**A progettare il nuovo showroom è stato chiamato l'architetto Alejandro Ruiz e l'investimento fatto da Cbelux è stato importante.**

Abbiamo investito oltre 250mila euro nella riprogettazione dello showroom e, in tempi come questi, abbiamo dato al mercato un segnale molto forte. Grazie alla stretta collaborazione con Electrolux abbiamo elaborato un concept che ci sta dando risultati entusiasmanti al punto che stiamo valutando di replicarlo a Bologna e Verona. In sintesi utilizzando l'alto livello di professionalità della proposta del Gruppo Electrolux e la competenza dei cuochi di Electrolux Professional riusciamo a trasferire informazioni e contenuti di prodotto che altrimenti resterebbero solo fra le pagine dei cataloghi.

**Quali sono i prodotti che generano maggiore interesse?**

Sicuramente quelli legati alla cottura. Cucinare con il forno a vapore o con il piano a induzione diventa un'esperienza indimenticabile se guidati da chef che li utilizzano quotidianamente e che possono svelare tutte le potenzialità del prodotto. L'approccio dell'esperienza si rivela comunque utile anche

per la lavastoviglie o per il freddo. Purché i gesti siano condivisi e vissuti in prima persona. Due volte al mese, grazie al supporto del product marketing Electrolux, diamo vita alle nostre giornate di formazione attiva e coinvolgiamo mediamente una ventina di persone generando sempre entusiasmo e interesse. Inoltre, lo showroom è a disposizione dei rivenditori per i loro clienti. Abbiamo formulato una promozione, ad esempio, che prevede prima della consegna di un set completo di elettrodomestici (piano, forno, frigorifero e lavastoviglie) la possibilità di partecipare a un corso di cucina per la realizzazione di un menu completo.

**Quanto è cresciuto il livello di interesse per gli elettrodomestici di derivazione professionale?**

Basta accendere la televisione e vedere quanti format sulla cucina e sulla ristorazione sono in programmazione per rendersi conto che il tema è molto di moda e che sta crescendo il livello di capacità degli appassionati. Questo ha reso sempre più interessante anche la possibilità di promuovere elettrodomestici che offrono prestazioni di derivazione professionale. Essere concessionari esclusivi del Gruppo Electrolux, che è anche leader nelle apparecchiature professionali, è sicuramente un vantaggio in più che Cbelux, con il nuovo showroom, può valorizzare al 100%. **(R.R.)**



Franco Sabbadin, al centro, durante un incontro organizzato insieme allo staff Electrolux.

Un momento dello show cooking nel nuovo spazio Cbelux.