

## LE INIZIATIVE DEI RIVENDITORI

### **E il negozio s'ingegna**

In attesa di iniziative strutturali che rilancino i consumi, i negozi indipendenti dell'arredo si preparano al Natale puntando soprattutto su qualità e servizi. «Qualità al miglior prezzo, che non significa al miglior sconto», precisa Carlo Meozzi, della perugina **Meozzi per arredare**. In vista delle festività, lo store ha avviato anche una partnership con un'impresa che produce armadi, offrendo in omaggio l'attrezzatura interna di base. «Per creare più traffico e interesse in negozio - racconta invece Chiara Monti della varesina **Monti Arreda** - proponiamo un evento ogni domenica di dicembre, invitando i clienti a una mostra, o a una degustazione di the o cioccolata, per rendere il momento dell'acquisto un piacere e non una fonte di stress». Molti store puntano sull'e-commerce, «un mercato che, al contrario del negozio fisico, registra un trend annuale in continua crescita», spiega Vincenzo Russo, titolare del negozio brinidisino **Abitare** che, per il periodo natalizio, ha allestito anche un «temporary shop» nello studio di un interior designer cittadino, «per far capire ai clienti che l'oggettistica per la casa e i complementi d'arredo possono essere un'ottima idea per il Natale».