

Economia - *Cadorm, la sfida italiana del riposo: qualità su ordinazione contro i colossi dell'e-commerce*

Roma - 28 mar 2026 (ADV) **Produzione just in time, materiali certificati, personalizzazione e 100 notti di prova: così Cadorm prova a ritagliarsi uno spazio nel mercato dei materassi online puntando su trasparenza e attenzione al cliente.**

Nel mare affollato dell'e-commerce dedicato al riposo, dove spesso a fare la differenza sono più le campagne pubblicitarie che la reale qualità del prodotto, Cadorm prova a cambiare prospettiva. Il marchio italiano sceglie infatti una strada meno industriale e più sartoriale, costruita attorno a un'idea semplice: offrire materassi realizzati solo dopo l'ordine, evitando lunghi tempi di giacenza e puntando sulla freschezza del prodotto. È una filosofia che va in controtendenza rispetto ai grandi operatori del settore, abituati a lavorare su grandi volumi e magazzini sempre pieni. Cadorm, invece, lega la propria identità a una produzione "just in time", con consegne comprese tra 3 e 9 giorni lavorativi, presentando l'attesa non come un limite ma come un valore aggiunto. L'obiettivo dichiarato è quello di far arrivare al cliente un materasso appena realizzato, capace di mantenere intatte caratteristiche elastiche, comfort e condizioni igieniche. Anche la proposta commerciale segue la logica della selezione e non dell'accumulo. Niente cataloghi dispersivi, ma pochi modelli pensati per coprire esigenze precise e per orientare il consumatore in modo più chiaro. In questo quadro si inserisce anche la possibilità di richiedere personalizzazioni direttamente in fase d'ordine, trasformando l'acquisto in un'esperienza su misura che richiama, almeno nell'impostazione, il lavoro di una sartoria specializzata nel benessere notturno. Tra i prodotti di punta compare Energy Sport, presentato come dispositivo medico e pensato per chi cerca nel riposo anche un supporto al recupero fisico, grazie all'impiego di tessuto in bioceramica. Sul fronte della fascia alta, invece, si colloca Mythos, modello che combina 2000 micromolle insacchettate, memory foam, topper estraibile a due strati e tessuto Cooler per la gestione termica. A completare l'offerta c'è anche il Topper Doppia Stagione, progettato per adattarsi alle diverse esigenze climatiche dell'anno con un lato in memory foam e uno in memory gel freddo. Uno degli elementi più competitivi della proposta Cadorm è però la formula delle 100 notti di prova. In un segmento dove le condizioni di reso diventano spesso un terreno ambiguo, l'azienda punta su una politica che vuole trasmettere immediatezza e fiducia: con un contributo contenuto, il cliente può testare il materasso a casa e, in caso di insoddisfazione, ottenere il rimborso totale, purché il prodotto venga restituito in condizioni adeguate per il trasporto. A sostenere il posizionamento del brand c'è infine l'attenzione dichiarata ai materiali, con l'utilizzo di tessuti certificati e una cura particolare per i dettagli costruttivi. In un mercato dominato dalla velocità, Cadorm prova così a farsi largo con un messaggio opposto: dormire bene non dipende solo dal prezzo o dalla

consegna lampo, ma dalla qualità di ciò che viene prodotto, dalla chiarezza delle condizioni offerte e dalla capacità di instaurare un rapporto di fiducia con chi acquista.

(ADV) Sabato 28 Marzo 2026