

# I migliori rivenditori: Hi Fi Di Prinzio

GAMMADELTA



**Hi Fi Di Prinzio è un riferimento assoluto nel panorama dei rivenditori Hi-Fi. Con una invidiabile storia alle spalle, Carmine Di Prinzio, deus ex machina e tutta la sua squadra hanno sfidato e sfidano giornalmente il mercato, facendosi trovare sempre pronti a ogni innovazione tecnologica e di costume.**

Chi vuole una soluzione, un consiglio sa che da Di Prinzio la può trovare, e per quello il punto vendita di Chieti, da poco rinnovato, è il crocevia di tanti appassionati e professionisti.

**Gammadelta:** Hi-Fi Di Prinzio è un rivenditore storico nel panorama dell'elettronica di consumo in Italia. Qual è la sua storia?

**Carmine Di Prinzio:** Hi-Fi Di Prinzio sta per compiere quaranta anni di attività e già dall'età di dieci anni ne ero pienamente partecipe. Dopo la scuola, aiutavo mio padre a montare le antenne e mio fratello a riparare televisori. Partimmo con l'hi-fi negli anni '70, con i primi diffusori AR (Acoustic Research), le amplificazioni Marantz ed i giradischi Thorens, anche se per un certo periodo abbiamo trattato

anche il "bianco" Successivamente - avevo vent'anni - mi sono occupato del negozio assieme a mio fratello e mio padre. Poi abbiamo avuto dei problemi in famiglia e mi sono così trovato solo con mia sorella a reinventarci l'attività familiare. Piano piano, con tanta fatica e voglia di fare, abbiamo trasformato il negozio da rivendita di elettrodomestici a centro specializzato in Alta Fedeltà. Abbiamo così avuto modo di vivere l'epopea più bella della Stereofonia, cosa ci ha permesso di farci le spalle grosse, esperienza e risorse da reinvestire. Queste ci hanno consentito di acquistare dapprima una struttura di 800 metri quadri - il primo grande passo - poi ampliata fino ad arrivare ad oltre 2000 metri quadri. Oggi, il segmento commerciale più attivo è la custom installation (installazioni personalizzate), ma noi le facciamo dagli anni '80, anche se non si chiamavano così. Eravamo già attrezzati per qualsiasi tipo di installazione, sia professionale, sia domestica di alta sofisticazione e complessità. Già dalla metà degli anni '90 poi, avevamo un settore dedicato alla domotica e all'audio/video di alto livello. Oggi trattiamo audio e video high-end, professionale e domotica, una flessibilità commerciale che ci consente di sostenere il peso della crisi presente nell'audio e nel video meglio di altri. Oggi lo "staff" familiare è costituito da mia moglie, che si occupa dell'amministrazione; da mio figlio, nel settore Hi-Fi; da mio nipote per la domotica. Di recente abbiamo ridisegnato la dislocazione delle attività e la logistica, con un settore

denominato "Hi-Fi di Prinzio Top-Class", che si aggiunge ai preesistenti "Alta Efficienza" – mio vecchio pallino – e "Hi-Fi". Il punto vendita è organizzato con una "reception" all'entrata dove il cliente viene accolto ed indirizzato al settore di competenza.

**Gammadelta:** E' un'idea innovativa, è forse il primo negozio in Italia ad adottarla

**Carmine Di Prinzio:** Siamo orientati alla cura totale del cliente sin dal momento in cui mette piede in negozio, senza abbandonarlo in nessuna fase della transazione.

**Gammadelta:** In giro si dice tu sia un grande appassionato dell'Alta Efficienza

**Carmine Di Prinzio:** La mia passione risale agli anni '70 e mi sono spesso impegnato in prove con sistemi di altissima sensibilità, soprattutto quelli costruiti da noi riprendendo dei progetti classici e collaudati; poi con l'aumento del lavoro sono stato costretto ad abbandonare, anche se dal 1995 ho cominciato a prendere componenti di questo tipo per proporli al pubblico con un po' di passione personale in più. Noi puntiamo sempre alla qualità più alta e per

questo prendiamo modelli di punta e di grande blasone, che trattiamo poi con la nostra esperienza specifica.

**Gammadelta:** Il suo sistema personale è un "Alta Efficienza"?

**Carmine Di Prinzio:** Casa mia non ha un impianto, essendo un "laboratorio". Attualmente ho una coppia di diffusori fatti da me, ed una coppia di Tannoy Autograph. Ho una collezione di cinquemila long-playing, ed ultimamente lavoro molto in casa e con le mie cose.

**Gammadelta:** La nuova Serie 800 Diamond di B&W non è ad alta efficienza, ma che ne pensa lei?

**Carmine Di Prinzio:** Bowers & Wilkins è senza dubbio il produttore di diffusori più affidabile in questo momento. Se devo vendere un prodotto di grandi prestazioni, con il valore aggiunto di mantenerne il valore nel tempo, non c'è alternativa a B&W. Suona bene, sono belli, affidabili ed il pubblico li cerca. E' un prodotto che vendo bene.

**Gammadelta:** Dal punto di vista commerciale, come vedi il mercato in questo momento e quali evoluzioni pensi possa avere?

**Carmine Di Prinzio:** La crisi sta operando una selezione molto



drastica. Aumenteranno i clienti che cercano prodotti di alto rapporto qualità/prezzo, anche se il nostro pubblico più fidelizzato continuerà a fare i suoi tradizionali acquisti nei prodotti in cui siamo specialisti e questo perché siamo stati bravi a fare quel che abbiamo fatto e a prevedere dove il mercato sarebbe andato. Siamo quindi ricercati anche per quello: i clienti trovano da noi l'esperienza, la tecnologia, le soluzioni ed i prezzi più corretti che si possano trovare in Italia e questo grazie alla nostra politica commerciale. Per tornare ad oggi, in Hi-Fi c'è più interesse per l'estetica che per la qualità come valore assoluto, soprattutto nel settore dei diffusori acustici, cosa che aumenta la confusione già esistente. Sarebbe auspicabile un ritorno all'antico; produrre meno, produrre meglio, con materiale che suoni bene davvero e che sia "anche" bello. Nell'home-automation, poi, la clientela desidera prodotti semplici e funzionali

**Gammadelta:** Entrano giovani in negozio o sono sempre i soliti noti?

**Carmine Di Prinzio:** Stiamo tentando di far scoprire il Vinile alle nuove generazioni. Quando faccio

ascoltare un sistema ad un giovane cerco di sollecitare le sue corde emotive, fargli esclamare: "che bello!" Sono assuefatti al suono digitale, all'iPod. Noi tentiamo di stimolarli ad ascoltare la musica in modo nuovo e migliore, ma i risultati si vedranno solo a lungo termine.

**Gammadelta:** Abbiamo parlato di audio, ma Hi-Fi di Prinzio è anche una affermata realtà nel video.

**Carmine Di Prinzio:** Noi puntiamo all'integrazione totale. Oggi è l'Alta Definizione, si vendono molti proiettori, ma il grosso è rappresentato dagli schermi al plasma e LCD. La clientela oggi cerca la semplicità e non vuole vedere più i fili in giro per la stanza e non ama le complicazioni. Per questo lavoriamo molto con i touch-screen AMX.

**Gammadelta:** tema sempre controverso, quello dei cavi, comunque importante in un sistema Hi-Fi.

**Carmine Di Prinzio:** In custom-installation è determinante: abbiamo una squadra di persone che ci lavorano. Un cablaggio di prim'ordine ha grande importanza in qualsiasi impianto, pur rispettando le proporzioni di costo.

**Gammadelta:** Nella vostra politica c'è il ritiro dell'usato?

**Carmine Di Prinzio:** Sì, ma lo stiamo rivedendo i criteri. Ne facciamo un discorso di qualità. Il cliente anche da questo punto di vista deve rimanere positivamente impressionato. Noi riqualfichiamo l'Usato, così da poterlo garantire. Diamo un servizio basato sulla qualità totale. Hi-Fi di Prinzio non vede solo prodotti, ma risultati.

