

I migliori rivenditori: Hi-Fi Video Campanale

GAMMADELTA



La mia passione e la mia specialità sono le soluzioni di grande respiro, da me personalmente studiate e selezionate; difficilmente consiglio un oggetto che non piaccia prima di tutto a me.

In questo numero puntiamo su Lecce, per trovare Giuseppe Campanale, Peppino per tutti, titolare dell'omonimo punto vendita di Hi-Fi e Video, attività che vede però le sue origini in una città vicina, Maglie. Il nuovo centro vuole essere una vetrina elegante ed esclusiva, con un approccio diverso dal tipico negozio consumer, dove i clienti possano sentirsi subito a proprio agio nello scegliere e nel valutare le molte soluzioni che l'esperto titolare mette loro a disposizione.

Gammadelta: come nasce la sua passione ?

Campanale: All'inizio mi occupavo di assistenza tecnica, e in tal modo ho conosciuto l'Alta Fedeltà, quella del boom, degli anni '70 e '80. Nel 1985 ho deciso di mettermi in proprio ed aprire un punto vendita di audio hi-fi e video a Maglie. In quel momento il prodotto video era preponderante, poi, man mano, è andato scemando facendo posto all'Audio di alta qualità, l'High-End per capirci meglio, diventando il motivo di maggior richiamo.

Gammadelta: Si è appassionato in maniera piuttosto inconsueta rispetto alla maggior parte degli audiofili.

Campanale: Sì, vero. Avevo 18 anni o giù di lì; ascoltavo gli apparecchi che mi venivano portati in riparazione. Mi colpì il sensibile divario esistente tra i sistemi compatti, tipo quelli acquistabili dal "Reader's Digest", molto diffusi a quell'epoca in Italia, ed i componenti separati che mi capitavano tra le mani. La passione ha vissuto - dapprima - un approccio tecnico, che ha ceduto presto il passo a quello "sensuale", basato sul coinvolgimento emotivo e ciò si è riflesso, quasi inevitabilmente, sulla politica commerciale del negozio. Prima di tutto, mi sento un grande appassionato di musica, tutta la musica, indipendentemente dai generi e dalle tendenze.

Gammadelta: Nel suo negozio, oggi, in piena evoluzione audio/video digitale, c'è soprattutto audio, prim'ancora che video...

Campanale: Sono partito con un piccolo negozio - a Maglie - che

proponeva quasi solo video, poi ho virato sempre più verso la riproduzione del puro audio. Questo mio percorso personale ha conosciuto poco tempo fa il suo apice, con l'apertura, qui a Lecce, del nuovo punto vendita, dove c'è molto audio high-end, e solo qualcosa che riguarda il video, comunque di buona qualità, quali proiettori HD e plasma di alto livello. Non tratto prodotti consumer, per i quali non sono attrezzato ed è naturale trovarli nelle grandi superfici commerciali. La mia passione e specialità sono le soluzioni di grande respiro, da me personalmente studiate e selezionate; difficilmente consiglio un oggetto che non piaccia prima di tutto a me.

Gammadelta: I suoi clienti sono tutti fidelizzati e/o grandi appassionati?

Campanale: Il cliente che più mi gratifica è il neofita. Mi piace iniziarlo a questo mondo, poi capita che si diventi amici, torna a trovarmi, a bersi una grappa con me, sentire un disco. Può venirci anche la voglia di cambiare

apparecchio, ma la ragione più immediata è il gusto di parlare della comune passione, si fidelizzano quasi tutti al "piacere di ritrovarsi".

Gammadelta: Qual è la tendenza del momento? E' vero che c'è un ritorno allo "stereo" a scapito del multicanale audio/video?

Campanale: Non ho risentito della crisi riguardante l'Home-Theater più commerciale; ho sempre venduto sistemi di alto livello, sia audio sia per il cinema in casa. Sto notando, però, anche io un notevole calo di interesse per l'AV, ed una voglia diffusa di tornare a sentir bene la musica. C'è un forte interesse da parte di quelle persone che hanno comprato in passato prodotti poco validi e si sono resi conto di avere in casa oggetti dalle prestazioni del tutto insoddisfacenti. Oggi, piuttosto che investire 1000 euro in un impianto home-video entry-level, ne preferiscono uno audio stereo dalle prestazioni dignitose.

Gammadelta: Che tipo di approccio persegue con il cliente?

Campanale: Se è un nuovo cliente cerco di capire subito le sue necessità e gusti per modulare la



mia proposta ed arrivare a soddisfarlo. In genere, i clienti vengono per passaparola e spesso sono presentati da altri già fidelizzati. Questo succede soprattutto da quando è partita l'attività a Lecce, con un locale arredato con gusto personale, quasi casalingo. Un salottino accogliente per poter vedere e sentire, per poter riflettere sulle scelte da fare. Permetto alle persone di sentirsi a proprio agio, come fossero quasi a casa loro. E' importante: il negozio in quanto tale, deve quasi scomparire, mentre i clienti devono trovare un'ambientazione il più possibile simile a quella domestica. Questo approccio li aiuta anche ad immaginare come possa figurare quel dato prodotto o sistema nel loro salotto, nella stanza dei loro figli. Nella show-room ho installato un'illuminazione molto particolare, intima, con cielo stellato, con un effetto molto suggestivo, tanto che molti clienti l'hanno preso come spunto per i loro ambienti.

Gammadelta: Il Vinile sta conoscendo un momento di deciso revival. Da voi cosa accade?

Campanale: Il Vinile lo tratto da sempre ed ho sempre avuto un vasto assortimento per tutte le esigenze. Sono un buon collezionista di LP e credo di superare i 4000 pezzi. Mi piace avere dei dischi "neri" anche per il semplice gusto di collezionarli. Nell'ascolto, poi, l'LP è molto più

gratificante di un ottimo CD.

Gammadelta: I clienti che entrano in negozio sono sempre gli stessi, o si nota un ricambio generazionale?

Campanale: Sono clienti di solito dai 30 anni in su. Quelli più giovani vengono pensando di trovare oggetti alla loro portata, poi si rendono che per ottenere un risultato di qualità effettivamente superiore, devono spendere più di quanto si aspettavano. Alcuni vengono con l'iPod, e per loro ci sono varie soluzioni, come i prodotti della Roth e della Fatman. Con questa clientela però, l'approccio è più complesso; non hanno ancora chiaro cosa possono ottenere in termini di qualità. L'iPod è ormai molto diffuso, ci sono famiglie che ne possiedono due o più e questa è una buona opportunità per chi tratta audio.

Gammadelta: Quale tecnologia preferisce per l'amplificazione?

Campanale: Personalmente preferisco la Valvola ed il Vinile, ma è ovvio che anche le altre tecnologie sono in grado di offrire soluzioni valide. Vanno poi considerati gli abbinamenti con le casse. Alta efficienza, bassa efficienza, modelli più tradizionali: sono molte le combinazioni possibili. Prediligo l'alta efficienza con amplificatori di basso wattaggio, ma sono gusti personali.

Gammadelta: Come ha vissuto il momento di cambio dalla vecchia Serie 800 a quella nuova?



I migliori rivenditori

Campanale: La vecchia Serie 800 era molto buona, ma la nuova serie reputo sia nettamente superiore, soprattutto nel controllo e, grazie anche al tweeter in diamante, ha acquisito una maggiore ariosità nell'emissione.

Gammadelta: Riguardo i nuovi supporti, e in particolare la musica acquisibile dai flussi digitali (la famosa "musica liquida" o "streaming musicale") di cui si sente più sovente parlare, come si pone? I clienti cominciano a chiedere qualcosa?

Campanale: Continuo a vendere lettori CD tradizionali.

Le novità viste a Milano arrivano da queste parti con leggero ritardo. Molti, qui da noi, faticano ad assorbire le novità, ma sicuramente a breve cambieranno le cose anche qui.

Gammadelta: A casa possiede un buon impianto, o preferisce lasciare il "lavoro" fuori dalla porta?

Campanale: Non è una questione di lavoro, questo lo faccio molto volentieri, il fatto è, che sono geloso dei miei dischi neri: per questo non ho mai portato un giradischi a casa, vista la presenza di due bambine, le quali, molto caramente, incominciano ora a capire come ascoltare musica e come trattare un supporto vinilico e non è detto che in seguito ciò non accada. Poi, in negozio, ascolto musica in un ambiente molto rilassante, fatto apposta nel nuovo punto vendita. Mi trovo talmente a mio agio, che non avverto la necessità di ascoltare anche in casa, almeno per ora.

Gammadelta: Come valuta il mercato di questo ultimo periodo?

Campanale: L'hi-fi non morirà mai; il Blu-Ray Disc dovrebbe rinnovare l'interesse per il settore, mentre l'iPod, e la musica liquida in particolare, potrebbero portare nuovi clienti all'audio di qualità. Si parla molto del ritorno del Vinile e questo ci sta dando una mano. Un inserto del Corriere della Sera di pochi giorni fa parlava di giradischi con una bella foto del VPI HR-X.

Questi servizi di stampa, fanno molto bene al nostro settore, sono molto importanti, e andrebbero ulteriormente, incentivati.

Gammadelta: Cosa sta escogitando per trovare nuova clientela?

Campanale: Nulla di nuovo: quando entra in negozio un nuovo, potenziale cliente, magari giovane, lo invito a sentire un sistema e spesso rimangono molto impressionati dall'esperienza. Dopo aver ascoltato cosa può venir fuori da un disco se ben suonato, difficilmente si accontenteranno di cattivi impianti.

Gammadelta: Tratta l'usato?

Campanale: Ho sempre fatto permuta, è anche questo un modo per fidelizzare il cliente col quale, spesso, nasce anche una amicizia. Non di rado esco a cena con dei clienti-amici.

Gammadelta: Riguardo i cavi, qual è il suo atteggiamento?

Campanale: Cerco di non proporre subito cavi di alto livello, meglio considerarli un up-grade futuro, un passo in avanti successivo. Meglio si dotino prima di una buona catena di riproduzione, poi di cavi adeguati.

Gammadelta: Circa l'installazione in ambiente, che consulenza fornisce?

Campanale: Per quanto riguarda le installazioni audio/video, molti clienti chiamano in fase di ristrutturazione. In quella sede hai la possibilità di ottimizzare l'ambiente in funzione delle esigenze audio. Capita di sovente di fare sopralluoghi anche per impianti solo audio 2/canali, tesi a cercare la migliore soluzione d'ascolto. Le mogli rappresentano spesso lo scoglio più duro da superare, danno molta importanza all'estetica. La massima gratificazione la si prova quando si ha a che fare con degli addetti ai lavori, magari un musicista, con esigenze acustiche di qualità. In quel caso si ha la possibilità di misurarsi con la propria esperienza in modo avvincente.

Gammadelta: I supporti audio sono difficili da far digerire al gentil sesso?

Campanale: Ovviamente sì, anche se le nuove serie Solidsteel sono tutte molto belle, oltre che buone, ed è più semplice che in passato proporre accessori di qualità.

Gammadelta: Possiede ancora un sogno nel cassetto?

Campanale: Mi piacerebbe organizzare una grande dimostrazione dove possa venire tanta gente a scoprire l'audio di qualità, che si possa appassionare come noi.

La show-room che ho aperto mi sta dando grandi soddisfazioni, e sono pentito, avendo visto il successo ottenuto, di non averla pensata più grande.

Lasciamo l'appassionato "Peppino" nel suo negozio, con un suo cliente amico mentre confabula proprio di musica e di vinili.

