

I migliori rivenditori: Fantasy Video & Sound

GAMMADELTA



“Cerchiamo di capire esigenze ed i gusti del cliente per indirizzarlo su quello che secondo noi è la migliore soluzione; ciò che sceglieremmo per noi stessi.”

Fantasy Video & Sound è un negozio di ottime premesse situato in zona Torrino, a Roma, nato come punto di noleggio video, poi evoluto per passione dei titolari, Massimiliano Alessandri e Andrea Ghirardello. Innamorati del Video e con ampie aperture all'home-entertainment in salsa digitale, Massimiliano e Andrea hanno creato per questi un'intrigante show-room, suddivisa in tre ambienti diversi, nei quali dimostrano, quanto di meglio possa offrire l'attuale panorama tecnologico, audio/video e home-automation, cioè, la demotica, ora in forte ascesa.

Gammadelta: Come è nata l'idea del negozio, passione o opportunità?

Massimiliano Alessandri: Il negozio nasce da una passione in comune con Andrea (Ghirardello n.d.r.). All'inizio Fantasy Video voleva essere una videoteca, con

affiancata una prima sala audio/video. Poi, con il crescere del mercato, siamo cresciuti anche noi. Il punto vendita è oggi più grande e affermato, in grado di offrire soluzioni di alta soddisfazione sia per prestazioni, sia per prestigio del nome.

Gammadelta: La videoteca è nata per passione o per un investimento commerciale?

Massimiliano Alessandri: La videoteca è nata per opportunità; era un momento di mercato positivo con una situazione logistica cittadina molto buona. All'inizio ci lavorava mia moglie, che la prese in gestione poi, dopo circa due anni abbiamo acquistato il ramo d'azienda ed è diventata nostra.

Da lì è nata la nostra attuale attività. La cosa ha funzionato sin dall'inizio, del resto chi viene ad affittare film è presumibile sia anche appassionato di cinema. Già ai tempi dei primi proiettori LCD, i miei clienti rimanevano stupefatti dai risultati ottenibili per la qualità dell'immagine video. Oggi trattiamo i marchi più importanti ed in qualsiasi ambito, dall'audio/video all'illuminotecnica, alla domotica.

Gammadelta: La vostra visione del mercato appare fortemente orientata verso la custom installation (demotica personalizzata), piuttosto che alla vendita tradizionale "al dettaglio", per quanto specializzata, di prodotti A/V?

Massimiliano Alessandri: Noi puntiamo moltissimo sulla qualità e sul design, con soluzioni da incasso praticamente invisibili e personalizzazione delle installazioni secondo le esigenze del cliente. Facciamo questo a qualsiasi livello,

da chi ha massime capacità di spesa, fino ad impianti medio/piccoli. Di conseguenza abbiamo molto a che fare con gli architetti; svolgiamo con loro un lavoro sinergico per rispondere alle esigenze del cliente conciliando le sue volontà con quelle tecniche, spesso in palese conflitto. Per fare questo è necessario svolgere un perfetto lavoro di equipe. Siamo oramai ben strutturati, ognuno con le proprie responsabilità nel seguire tutti i lavori dall'inizio alla fine.

Gammadelta: Come vede Fantasy Video il mercato dell'A/V? Dopo il boom iniziale, in questo momento pare l'interesse stia man mano spostandosi di nuovo verso il due/canali?

Massimiliano Alessandri: Non soffriamo più di tanto del calo dell'A/V. Lavoriamo molto con gli architetti e con il passaparola di molti clienti soddisfatti. Il passaparola è la più grande soddisfazione che può avere un negoziante che profonde sforzo e competenza in ciò che fa. Quando un cliente ti propone con fiducia ad un amico o parente, ti fa capire che

la strada che stai percorrendo è quella giusta. Qui siamo in grado di allestire un semplice sistema A/V come la più ambiziosa soluzione demotica, completa di illuminotecnica e sistemi di controllo touch-panel AMX.

Gammadelta: L'avvento del Blu-ray come unico standard, darà una mano al mercato del video, che potrà finalmente esprimersi con tutta la qualità possibile. Qual è la visione del prossimo futuro di Fantasy Video? Si nota un interesse crescente verso il Blu-ray?

Massimiliano Alessandri: L'interesse nel Blu-ray è ancora molto limitato. C'è curiosità da parte del pubblico, ma il mercato dei lettori è ancora insoddisfatto. Siamo in attesa della meccanica Denon come proposta di alta qualità. Per ora, a chi ci chiede una sorgente video in alta definizione, suggeriamo la PlayStation 3, sulla quale nulla non c'è nulla da eccepire.

Gammadelta: Tanto impegno in negozio, a casa che impianto avete?

Massimiliano Alessandri: Inizialmente, la prima saletta era



nata per un utilizzo quasi esclusivamente privato; ne volevamo fruire nel fine settimana o la sera per vedere film o partite di calcio. Non ci siamo mai riusciti.

Andrea Ghilardello: C'è anche da dire che dopo 12 ore di negozio, è davvero dura poter pensare di "continuare" a casa, seppur in chiave prettamente personale e privata. Hai bisogno di staccare la spina.

Gammadelta: Visto il vostro indirizzo commerciale, è previsto il ritiro dell'usato?

Andrea Ghilardello: E' raro, solo in caso di up-grade per i nostri clienti c'è anche questo servizio, ma è molto sporadico, e lo pratichiamo solo con clienti storici. Del resto, soprattutto nel video, con gli schermi TV l'obsolescenza è rapidissima e non è facile vendere un oggetto con qualche anno sulle spalle.

Gammadelta: Il vostro è un negozio improntato sull'audio/video, ma clienti appassionati di 2/canali?

Andrea Ghilardello: Pur non trattandolo direttamente, nel senso che non abbiamo una show room dedicata, abbiamo una persona in negozio, Marco Gizzi, che è in grado di rispondere a qualsiasi domanda inerente il campo. Se poi c'è bisogno di organizzare una demo, la facciamo, con la vostra complicità...

Gammadelta: Negli ultimi periodi stiamo registrando un forte ritorno del 2 canali a scapito del multicanale, che ha deluso molti che credevano potesse andar parimenti bene sia con l'audio che con il video...

Massimiliano Alessandri: C'è anche la grande opportunità dell'iPod, che sta riportando l'attenzione sulla musica da parte del pubblico, aiutando il settore. E' una cosa che abbiamo notato e per la quale ci stiamo organizzando. Del resto abbiamo presenti in negozio le casse acustiche B&W 803D con elettroniche Classè in dimostrazione permanente. Sono dei diffusori più adatti alla stereofonia che al multicanale, se parliamo di qualità pura. In uscita anche il nuovo processore audio/video Classè SSP800, che si presenta come la macchina in grado di interpretare al meglio qualsiasi segnale, sia A/V, sia stereofonico. Forse sarà il punto di contatto che ci permetterà di poter dimostrare con la stessa disinvoltura sia lo stereo, sia l'A/V.

Gammadelta: Cosa trovate più stimolante nel vostro lavoro?

Massimiliano Alessandri: E' molto avvincente "plasmare" la



I migliori rivenditori

tecnologia che abbiamo a disposizione sulle esigenze del cliente o sulla struttura che ha disegnato l'architetto. Trovare sempre nuove soluzioni per ottenere il massimo della qualità in spazi, o in ambienti, difficili. La sfida con le difficoltà è una cosa che mi appassiona molto.

Gammadelta: Qual è il vostro approccio al cliente?

Massimiliano Alessandri:

Lavoriamo quasi solo su appuntamento; personalizziamo le salette in negozio in modo da dimostrare ciò che ci viene richiesto o in base al budget.

E' naturale che in corso d'opera alcune cose possano cambiare. A disposizione del cliente c'è anche un mini-bar, che aiuta a familiarizzare e "capire meglio" le sue esigenze e gusti. Poi noi siamo qui per consigliarlo con quella che, secondo noi, è la migliore soluzione in commercio. Quando i clienti vengono introdotti dagli architetti hanno di solito altre priorità. Siamo poi noi che li rendiamo edotti sui nostri prodotti, dimostrando loro quali risultati possono ottenere.

Gammadelta: C'è confusione nella comprensione della tecnologia e delle relative applicazioni?

Massimiliano Alessandri: Sì, tanta confusione e ignoranza, anche di chi cura un progetto.

In primis, gli architetti non sanno cosa consigliare, e cosa ancora più

grave, neanche conoscono l'esistenza di certi sistemi.

Andrea Ghilardello: Se l'architetto è un appassionato e si informa, allora è a conoscenza di ciò che offre la tecnologia, altrimenti, di conseguenza, il cliente è all'oscuro delle possibilità che offrono i sistemi attuali, tra l'altro, a prezzi molto più convenienti di quanto esso immagini. Spesso vedo stupore nelle persone che constatano la convenienza di certi risultati ottenuti. Molti elettricisti si improvvisano installatori, proponendo idee sballate e con prodotti di scarsa validità.

Massimiliano Alessandri: E così ti trovi, magari, a lavori già quasi ultimati con carenze operative di difficile soluzione e allora è necessario fare i salti mortali.

Andrea Ghilardello: Non esiste, purtroppo, una figura professionale ad-hoc. Un corretto lavoro di progettazione e consulenza dimensiona correttamente i sistemi e quindi la spesa a cui si va incontro. Ci vuole poi qualcuno che confermi l'idoneità a quell'uso specifico o adatto alle esigenze, e come tararlo ed installarlo. Insomma, è una faccenda da professionisti. Noi abbiamo investito nell'Alta Tecnologia: anche con un sistema AMX (consolle di controllo touch screen di reti demotiche. N.d.R.) al fine di dimostrare – praticamente- al cliente il prodotto

che poi utilizzerà tutti i giorni in casa. Mi piacerebbe ci venisse riconosciuto tutto questo sforzo, non solo organizzativo ed economico, ma anche intellettuale. Se non investi, il cliente non può rendersi conto delle potenzialità dei prodotti; sulla carta certe le emozioni non scattano.

Gammadelta: Oggi c'è poca attenzione verso la qualità in generale. Siete d'accordo?

Andrea Ghilardello: E' difficile dimostrare al cliente la differenza tra categorie di prodotti e, più in generale, il concetto di qualità. Sono spesso diffidenti; credono tu voglia vender loro quello che hai in negozio, piuttosto ciò che loro vogliono o loro necessiti.

Massimiliano Alessandri: Per dimostrare ai clienti che il nostro interesse è proporre una soluzione, costruita con prodotti adatti e selezionati tra i migliori in commercio, li conduco in una sorta di "giro turistico" tra i cantieri dove stiamo lavorando, mostrando loro

soluzioni all'avanguardia e originali, dove l'importante è la soluzione, non il prodotto con il quale la si attua.

Gammadelta: E' la prima volta che su queste pagine rispondono tutti i componenti dell'impresa. Chi siete e quanti siete?

Andrea Ghilardello:

Massimiliano (Alessandri) si occupa della progettazione e pianificazione del lavoro, preventivi, sopralluoghi e rapporto con il cliente. Io mi occupo di tutta la parte amministrativa, oltre a presidiare il negozio, mentre Marco Gizzi affianca Massimiliano in tutte le sue attività. Giulia Aguilar è deputata all'attività di negozio, accoglienza e ricezione clienti. Tra non molto farà un corso di autocad avanzato – è già esperta informatica – cosa che le permetterà di aiutarci nell'attività di progettazione. La società a cui fa capo Fantasy Video è di Massimiliano e mia, una creatura alla quale teniamo più di qualsiasi altra cosa.

