

Tradizione e futuro

Loreggia è un piccolo comune veneto (qualche cosa di più di 7000 anime, in crescita negli ultimi anni) a circa 20 km da Padova: tutto ti aspetteresti di trovare qui tranne, forse, una delle più grandi superfici dedicate all'elettronica di consumo.

di Paolo Corciulo

Eppure è proprio qui che nell'ormai lontano 1978 la famiglia Ghegin decide di avviare, in un piccolo negozio, la sua attività che rapidamente abbandona la dimensione familiare per ampliare sempre più superficie e personale (oggi vi operano complessivamente 35 persone) fino agli attuali 1000 mq che si sommano ai 1200 mq del secondo punto di vendita a Castelfranco Veneto, in provincia di Treviso. In entrambi i negozi viene trattato tanto il bianco (questo il termine tecnico per definire i tradizionali elettrodomestici casalinghi) quanto il bruno, il prodotto specializzato a cui nel negozio di Loreggia è stata destinata la ragguardevole superficie di 100 mq, recentemente ristrutturata in modo da ottenere due sale d'ascolto (una specifica per l'hi-fi, l'altra destinata all'home theater). Di Ghegin ci aveva colpito in passato tanto la puntualità del sito nel presentare con completezza nuovi prodotti appena immessi sul mercato, quanto l'interesse al confrontarsi, in occasione delle manifestazioni fieristiche (in particolare al Gran Galà dell'Alta Fedeltà di Padova) con il pubblico attraverso la rischiosa "lotteria" costituita dalle variabili acustiche che caratterizza generalmente gli ambienti di queste manifestazioni e che richiede buona conoscenza della materia e capacità di intervenire e correggere i difetti acustici se si vuole evitare qualche



clamorosa brutta figura. I buoni risultati della sala by Ghegin ci aveva indotto ad investigare più a fondo su questo punto vendita erroneamente classificabile come una sorta di centro commerciale. Così abbiamo rivolto qualche domanda a Mino Ghegin...

SUONO: Quali sono i principali marchi trattati e la filosofia che caratterizza la scelta dei prodotti?

Mino Ghegin: La scelta è frutto dell'esperienza maturata negli anni nello scegliere prodotti validi e prodotti su cui, grazie ai distributori, riusciamo a garantire un ottimo servizio di post vendita al cliente. Le sinergie fra i marchi che trattiamo sono fondamentali e tali da permettere di realizzare impianti completi ben assemblati

e con la possibilità di variare gli abbinamenti a livello timbrico in base ai gusti del cliente.

Come mai un negozio piuttosto grande e con molto bianco si dedica all'hi-fi specializzata?

L'alta fedeltà è sempre stata trattata nel tempo, negli anni ha preso via via più spazio nel nostro negozio in controtendenza con l'andamento del mercato dell'hi-fi; merito della crescita è senz'altro la passione del responsabile del reparto che garantisce serietà e competenza nella scelta dei prodotti. Avere una struttura che si dedica anche ad altre tipologie di prodotti più consumer peraltro è un vantaggio, in quanto aumenta la pedonabilità e si può far conoscere cos'è la vera alta fedeltà anche a clienti che non hanno mai avuto a che fare con questo settore e mai entrerebbero in un negozio specializzato in solo hi-fi! Magari sono arrivati per scegliere un sistema per migliorare il suono del televisore, poi si emozionano nel sentire prodotti di qualità elevatissima che in altri punti vendita simili al nostro non sono presenti!

Trattate gli streaming player ed è presente in negozio una rete ethernet?

La rete ethernet è presente, in quanto sempre più i nuovi prodotti sono dotati di funzionalità che la richiedono e gli streaming player sono sempre disponibili e in funzione (anche per una comodità di scelta nei brani da far ascoltare). Non tutti però sono indirizzati verso questo tipo



di fruizione della musica: vendiamo ancora molti lettori CD di qualità ai quali viene magari affiancato un lettore multimediale economicamente meno impegnativo... Di media, comunque, la scelta dei nostri clienti è più orientata verso un approccio tradizionale (CD, vinile) mentre la musica liquida è maggiormente diffusa fra i giovani.

Vendita in negozio e vendita via internet: avete una forte presenza in entrambe le aree. Quali differenze ci sono?

La grande maggioranza delle nostre vendite avviene in negozio; in internet è più il prezzo che la professionalità a valere, pertanto offriamo volentieri una valida consulenza telefonica che in negozio possiamo però sempre ben dimostrare passando dalla teoria alla pratica, dimostrazioni che a livelli di prezzo elevati sono indispensabili.

Qual è invece la politica dell'usato e che tipo di garanzia praticate in merito?

L'usato è un terreno spinoso che va valutato caso per caso. Il servizio che preferiamo fornire è il conto vendita in modo che il cliente realizzi la cifra che preferisce, offrendo la nostra struttura per far ascoltare e provare i prodotti. Nel caso di rientri effettuati dal negozio offriamo una garanzia che varia in base all'età e al prezzo dell'elettronica.

Poco da aggiungere a quel che mostrano le foto su questa insospettabile oasi nella ricca provincia veneta, se non che il negozio, facilmente raggiungibile, è lontano dal traffico cittadino e dispone di un ampio parcheggio...

Per info: F.lli Ghegin

Via Tiziano Vecellio 1- 35010 Loreggia (PD)

Tel. 049-579.20.85

hifi@ghegin.it - www.ghegin.it

