

DISTRIBUZIONE AUTOMATICA. Riflettori puntati su Laservideo

Un anno vissuto intensamente

Il raddoppio del fatturato. La presenza continua e costante alle più importanti fiere europee. Il lancio della nuova linea di distributori automatici.



Non si può augurare altro che il nuovo anno, ormai alle porte, sia intenso come questo che si sta concludendo. Già, la società mantovana Laservideo, guidata da Massimo Flisi, nel 2003 ha raddoppiato ancora una volta il fatturato. Un fatto importante e incoraggiante.

«La continua e costante presenza di Laservideo in tutte le più importanti manifestazioni fieristiche italiane ed europee», ha commentato Massimo Flisi, «dimostra ancora una volta il successo guadagnato nel settore dei distributori automatici. A cui si aggiunge il lancio della nuovissima linea Laservideo Point, come risposta alla domanda emergente sul mercato del franchising».

L'impegno messo in campo dalla società di Suzzara, in effetti, si è esteso su tutto il versante internazionale. Dal Franchise Expo di Parigi in marzo, alla fiera di Madrid con il partner spagnolo Videomania a maggio, dalla National Franchise

Exhibition di Birmingham in Inghilterra a settembre, al salone Franchising & Partnership di Milano in ottobre, fino al SIF di Valencia sempre con Videomania Spagna. Sono le tappe di in lungo percorso che vede Laservideo protagonista. «Ma non è non è finita qui», precisa Flisi. «Stiamo preparando nuove iniziative, per la stagione del 2004, con tutto l'entusiasmo di una società che ha ancora una gran voglia di crescere. A questo proposito abbiamo appena definito l'acquisto di un terreno in una zona strategica della zona industriale della nostra città di ben 8.000 metri quadrati, con il progetto di uno stabilimento che accolga in pieno le esigenze di spazio e di servizi adatti alla nostra attività».

Il successo conseguito da Laservideo è arrivato non solo dai mercati europei (in primo luogo in Spagna dove la catena spagnola Videomania, che ha con Videocenter un contratto di esclusiva, è diventata in poco tempo la prima catena di franchising nel paese). Ma anche dal mercato italiano che apprezza l'affidabilità e le qualità dei distributori automatici Laservideo.

«L'aspetto che più ci gratifica», continua Flisi, «è che i nostri clienti nel corso di questi ormai 15 anni di attività, ci scelgono anche per la seconda, terza o quarta fornitura. Tanto che abbiamo una media di oltre 2,5 macchine ogni cliente. E' una grande soddisfazione quando un cliente che ha acquistato a suo tempo il distributore con il programma in Dos, ha la necessità di acquistare il modello con Dvd. Ebbene, grazie al rapporto che si è instaurato, si fida ciecamente di quello che gli proponiamo. E, consegnata la macchina, ci chiama al telefono entusiasta: «La macchina è eccezionale, i miei clienti quando sentono il distributore che parla e vedono

per la prima volta i trailer del film rimangono a bocca aperta», ci racconta».

Il successo della produzione Laservideo è da sempre legato alla qualità di una produzione altamente tecnologica e innovativa.

«Possiamo dire di avere tutto quello che si può chiedere a un sistema automatico di videonoleggio», sottolinea Flisi, «dal servizio di prenotazione via Internet, che permette al gestore anche di controllare attraverso una webcam puntata all'interno della saletta automatica, alla prenotazione dei film tramite sms, C'è di più: oltre all'acquisizione delle locandine fronte / retro (con la semplice pressione di un tasto nel nostro software di gestione) il gestore può decidere di acquisire in proprio i trailer tramite il lettore Dvd fornito in dotazione, senza dover essere vincolato negli anni a «fastidiosi» contratti di fornitura. Puntiamo a offrire ai nostri clienti tutti gli strumenti che permettono di gestirsi autonomamente, anche per quel che riguarda la fornitura di codici barre (Dvd e Vhs) e tessere (microchip o codice barre) senza alcun legame. E questo perché il nostro business è la vendita del distributore automatico ed un cliente soddisfatto è la pubblicità più efficace».

E non finisce qui. «Un altro regalo che faremo ai nostri clienti Windows, cioè che hanno acquistato il distributore automatico dal 1999 in poi, è il software che gestisce la multiproprietà, realizzato in collaborazione con uno dei nostri clienti storici, Mauro Mazzantini, consigliere dell' A.N.V.I., l'ente che insieme alla Confesercenti ha dato origine al progetto Plurivision System. I presupposti ci sono, la volontà non ci manca per continuare il cammino di crescita anche nel 2004».

Insomma, buon anno Laservideo. ■

La partecipazione alle varie manifestazioni fieristiche ha rappresentato un'importante voce di investimento per la società mantovana Laservideo, guidata da Massimo Flisi.



Lo staff Laservideo che ha partecipato alla fiera del Franchise Expo di Parigi nello scorso mese di marzo.



Lo staff Laservideo che ha partecipato alla National Franchise Exhibition di Birmingham in Inghilterra.



Lo staff Videomania al completo. La foto è stata scattata al SIF di Valencia (nella foto in basso lo stand), dove la catena spagnola ha esposto la sua proposta di franchising.

