ROVER PLASTIK
IDEE CONCRETE, SOLUZIONI FLESSIBILI

IL GIORNALE DEL SERRAMENTO
Ottobre 2017

INTERVISTA A FABIO BONGRANI

INVESTIMENTO E RIORGANIZZAZIONE NELLA NUOVA STRUTTURA

Consapevoli delle proprie capacità
In un momento economico difficile per il nostro paese, Infac ha investito nella riorganizzazione della sua struttura e nel nuovo showroom. «È stata una scommessa – afferma Fabio Bongrani – e lo è ancora, però in famiglia abbiamo deciso di scendere in campo con tutte le armi a nostra disposizione in modo da essere preparati e pronti a soddisfare qualsiasi richiesta».

La concorrenza è alta. Su cosa punta un'azienda artigiana per competere con i grandi marchi?
Ritengo che un'azienda come la nostra possa difendersi con la qualità, la radicalità e la flessibilità del suo servizio. Può, ad esempio, cambiare una maniglia all'ultimo momento o un colore dopo la conferma d'ordine, cose che fanno la differenza con il cliente privato ma che il grande marchio ha difficoltà a fare in tempi brevi.

Monitorate la soddisfazione dei clienti?
Monitoriamo e supervisioniamo il lavoro che affidiamo ai nostri posatori e, terminate le operazioni di posa in opera, ci assicuriamo di persona che la soddisfazione del cliente sia ai massimi livelli. Cerchiamo sempre di mantenerla alta nel tempo, grazie a un puntuale e celere servizio post-vendita, che prevede interventi annuali programmati, e una linea diretta in caso di urgenza.

Per rimanere vincente sul mercato, la piccola azienda deve crescere?
Ritengo che, per come siamo strutturati noi, si debba crescere in qualità ed efficienza prima di tutto. Dato il momento socio-economico in cui ci troviamo oggi, la nostra priorità non è quella di diventare un'azienda grande, ma una grande azienda.

INFAC UNO SPAZIO PENSATO PER CONSENTIRE AL CLIENTE LA SCELTA PIÙ ADATTA PER SÈ

CRESCERE IN VALORI

di Eva Di Stella

Dopo diversi anni di esperienza maturata come artigiano posatore di infissi, alla fine degli anni Novanta Andrea Facchi decide di aprire a Cavernago (BG) un'azienda per la produzione, la vendita e la posa in opera di finestre, persiane e scuri in alluminio. Avvia quindi la sua attività e negli anni successivi amplia la gamma di prodotti e servizi offerti, seguendo sempre attentamente l'evoluzione del mercato di riferimento.
L'esposizione, allestita originariamente in un'area di soli 50 m², adiacente alla struttura produttiva, nel 2015, in concomitanza al trasloco presso una nuova e più prestigiosa sede di circa 360 m², è arricchita e migliorata. Ora lo showroom, comprende una sala riunioni dedicata, ampi spazi in cui è possibile toccare con mano i prodotti, campionari completi, tutto pensato per permettere alla clientela di scegliere la soluzione più adatta alle proprie specifiche esigenze.
Infatti, chi visita la moderna struttura ha la possibilità di scegliere tra una vasta gamma di materiali e soluzioni per gli infissi, le porte interne, strutture oscuranti, quali tende da sole, dehors, verande, e molto altro. «Ad esempio – afferma Fabio Bongrani, responsabile commerciale dell'azienda – con il nuovo showroom, abbiamo deciso di inserire anche i controtelai coibentati e i cassonetti a scomparsa di Roverplastik, entrando a far parte della rete di rivenditori Roverplastik Friends».
Il progetto è quello di crescere, ma rimanendo fedele al modello di piccola azienda a carattere famigliare. «Il nostro punto di forza – aggiunge il responsabile commerciale – è essere un'impresa a conduzione famigliare che quindi gestisce e controlla direttamente tutte le attività aziendali e soprattutto tiene sotto stretta osservazione entrate e uscite. Ci riuniamo spesso per la programmazione delle diverse attività dell'azienda e seguiamo personalmente l'andamento degli interventi delle nostre squadre di posa». L'azienda oggi si avvale di circa 15 collaboratori tra dipendenti e artigiani esterni.
La sua clientela è prevalentemente costituita da privati, acquisiti attraverso il passaparola e le numerose esposizioni allestite presso i più grandi e importanti centri commerciali della zona.
Di assoluta rilevanza è la rete di professionisti, soprattutto su Milano, che il titolare ha creato nell'arco degli anni. «Si tratta di architetti e tecnici ben fidelizzati che, quando per i loro progetti hanno bisogno di serramenti, si affidano a noi in totale tranquillità», afferma ancora Fabio Bongrani.

> **Un'azienda artigiana cresce nei contenuti e nella qualità, puntando a offrire sempre di più in termini di prodotti e servizio per stare al passo con il mercato**

L'azienda ha riorganizzato i suoi spazi allestendo presso una struttura adiacente alla sede anche una sala mostra di 360 m²

L'esposizione è moderna e ben organizzata per dare ai clienti la possibilità di toccare con mano un'ampia e completa gamma di prodotti