

Il circolo Audiophile

In tempi di magra per l'hi-fi come questi, aprire un negozio di prodotti per l'audio di qualità, particolarmente in una zona storicamente "refrattaria" a questa passione come la Maremma, può sembrare una vera follia!

di Marco Manunta

Eppure, dopo aver conosciuto i titolari di Audiophile Club di Follonica (Mirco Giomi e Massimiliano Bocci) e dopo aver appreso le loro motivazioni, ho dovuto convenire che, in effetti, i punti critici di questa iniziativa possono realmente trasformarsi rapidamente nei principali punti di forza per questo curato e accogliente punto vendita.

"Perché ci ostiniamo a intraprendere in questo momento apparentemente buio? Perché Audiophile Club è un concetto nuovo di negozio hi-fi. Lo stiamo costruendo senza pregiudizi e senza preconcetti per soddisfare ogni tipologia di appassionato, dall'audiofilo di lungo corso all'adolescente". Questo il "manifesto programmatico" di Audiophile Club che oltre a negozio vuole essere anche un punto di incontro, un luogo dove passare del tempo testando qualsiasi prodotto anche per il solo piacere di farlo.

I marchi trattati sono quelli più famosi sul mercato (B&W, Rotel, Denon, Esoteric) tra cui una folta rappresentanza, in dimostrazione permanente, dei prodotti Audio Natali che ha scelto Audiophile Club come suo rivenditore ufficiale. Tra questi, anche anteprime nazionali come il nuovo lettore Audio Research CD5, oltre ai diffusori Wilson Audio Duette, le più recenti novità Martin Logan, i valvolari Prima Luna ed i noti lettori multiformato Oppo, tra i quali, entro pochi giorni, anche l'attesissimo 983.

In effetti Audiophile Club è un

salotto per appassionati di musica, con un'accogliente lounge in cui fanno bella mostra di sé apparecchi di differente caratura, una sala per l'home theatre e una sorta di "piccolo paradiso" realizzato sopra un soppalco, dedicato all'hi-end.

L'arredamento è scelto con gusto, ottimamente integrato; l'acustica dell'ambiente, ricavato da una porzione di capannone industriale con alti soffitti e pareti di cemento armato, è stata trattata molto bene per ottenere un volume acusticamente vivo ma non eccessivamente riverberante.

La cosa che colpisce di più il visitatore audiofilo, proprio all'ingresso, è la bella mostra che dà di sé la nuova docking station Zeppelin della B&W.

SUONO: Ma come, nell'insegna avete messo un nome che tradisce un grande impegno e poi la prima cosa che si vede entrando è un iPod?

Giomi e Bocci: Certo, perché l'hi-fi sta cambiando, anche l'audiofilo sta cambiando, e noi non potevamo trascurare questo fatto. Il mercato dell'hi-fi non può più sostenersi sullo zoccolo duro di appassionati di lunga data, sempre meno numerosi e sempre fedeli ad una visione del-



la fruizione musicale legata a supporti e tecnologie che stanno ormai diventando obsolete: i nuovi appassionati sono giovani che hanno iniziato ad ascoltare la musica grazie al computer o ad un lettore MP3, che non hanno mai sentito loro il concetto di supporto e che non considerano la compressione dell'audio come l'origine di tutti i mali. Ma non è tutto: molti audiofili maturi, aperti alle nuove tendenze, hanno scoperto che è possibile scaricare musica di qualità a pagamento dai siti delle case discografiche e hanno bisogno di apparecchi che permettano loro di riprodurla al meglio nei loro impianti.

Qual è l'approccio verso il cliente? Oggi, con l'aumento del costo della vita e con i prezzi che salgono alle stelle, è difficile convincere una persona a spendere migliaia

di euro ad occhi chiusi. E ormai tutti sanno che ascoltare un impianto in negozio non significa capire come suonerà a casa propria...

È qui che entra in gioco la nostra passione e il nostro approccio alla vendita. Prima ancora di diventare operatori del settore, noi siamo appassionati che hanno vissuto l'esperienza dell'acquisto nei panni dell'acquirente e abbiamo compreso cosa un appassionato si aspetta dal proprio rivenditore di fiducia: attenzione alle reali esigenze, supporto alla scelta e disponibilità alle prove.

Prevediamo di mettere il cliente in condizione di provare un apparecchio nel proprio impianto, per questo siamo attrezzati per visitare il cliente a domicilio e assisterlo nella fase di scelta nel suo ambiente di ascolto con il suo impianto.

Proprio ciò di cui l'audiofilo ha bisogno: un ottimo servizio, competenza e passione. Qualità che speriamo possano essere mantenute nel tempo e che rendono una visita ad Audiophile Club una priorità nell'agenda di qualunque audiofilo toscano.

Per informazioni: Audiophile Club
Via Del Fonditore 56a
Zona Industriale Follonica (GR)
info@audiophileclub.it
www.audiophileclub.it



luglio/agosto 2008 • SUONO