## HI-FI DI PRINZIO

## Il futuro alla portata di tutti

Da quarant'anni leader nel settore dell'Alta Fedeltà, la Hi Fi Di Prinzio oggi si propone anche come punto di riferimento nazionale nel campo della domotica, ovvero delle soluzioni integrate per la Home & Building Automation. E colleziona successi ad alto tasso tecnologico.





alla musica alla domotica il passo (non) è breve. Almeno, non per tutti: bisogna aver maturato tanta esperienza nel campo dei sistemi ad alta fedeltà, essere passati poi all'audio/ video sempre ai massimi livelli qualitativi, e poi bisogna essere attenti alle esigenze del mercato, saperle cavalcare, domare e dirigere per ottenere il pieno successo. E soprattutto, bisognerebbe chiamarsi Mino Di Prinzio. Un imprenditore capace di anticipare le tendenze, che grazie a queste sue capacità ha trasformato quello che era un "semplice negozio" specializzato nella vendita di prodotti top level destinati agli audiofili di tutta Italia in una vera e propria azienda con 12 dipendenti (senza contare i collaboratori esterni) e una capacità di fornire consulenza, realizzazione e assistenza post



• Mino Di Prinzio, nelle altre foto immagini dello showroom di Chieti Scalo

vendita da far invidia ai colossi del settore. Da qualche anno infatti è nata Di Prinzio Top Class, una divisione di eccellenza dedicata al settore della domotica e della realizzazione di soluzioni integrate, naturalmente "chiavi in mano". "Domotica" è una parola oggi familiare, che indica quella tecnologia di gestione integrata dell'ambiente (casa o ufficio) in grado di controllare attraverso un unico pannello tutti gli impianti illuminazione, riscaldamento, e perfino gli elettrodomesticicon una particolare attenzione al risparmio energetico. C'è però chi, vivendo in una casa tecnologicamente avanzata, desidera anche qualcosa in più, come ad esempio controllare i propri apparecchi di riproduzione o registrazione video, o magari l'impianto stereo, il dolby surround, il televisore,



e perfino il sistema di videosorveglianza. «Non vendiamo merce, noi vendiamo soluzioni» afferma orgoglioso Mino Di Prinzio, titolare del negozio che porta il suo nome e che oggi è partner di importanti realtà economiche del territorio, per la sua capacità di progettare e realizzare soluzioni integrate che godono di una fama che ha ormai superato gli angusti confini regionali. Merito di quarant'anni di attività, e di una stoffa imprenditoriale che ha permesso a Mino di precorrere sempre i tempi, riuscendo anche a dettare le regole del mercato. Dal 1970, anno di apertura, a oggi la crescita è stata costante e in controtendenza. Dove gli altri fallivano, Di Prinzio aveva successo; quando il settore era in crisi, lui ampliava il negozio per far posto a un nuovo laboratorio, a una nuova sala d'ascolto,

a nuovi materiali che rilucevano come gioielli sugli scaffali del suo showroom. Scelte consapevoli, mai improvvisate. Il Know-how che oggi vanta Di Prinzio Top Class è il risultato della fusione di consolidate esperienze nei diversi ambiti di eccellenza, fino ad arrivare all'automazione avanzata e totale, in un'unica parola la domotica, che oggi costituisce il principale settore per il quale vengono richiesti i servizi della ditta. «Quello che facciamo -spiega Mino Di Prinzio- è rendere facile ciò che sembra complicato. I nostri sistemi sono accessibili a tutti, anche a chi non ha particolari competenze in campo tecnologico, perché progettiamo noi il software di controllo che viene usato sui pannelli, che somigliano a dei semplicissimi telecomandi ma con la stessa tecnologia

64



dell'iPad, quindi completamente touch-screen. Siamo in grado di servire chiunque, dal privato alle grandi industrie, grazie a uno staff altamente specializzato composto da manager, progettisti, installatori, artigiani e tecnici che risolvono tutte le problematiche legate al software, all'hardware, alla progettazione, alla realizzazione e al montaggio. E ogni nostro impianto viene controllato e assistito online, in tempo reale, dal nostro centro operativo». Dietro questo approccio, che prevede la massima semplificazione dell'utilizzo attraverso l'uso di un unico pannello, c'è una strategia identica nella gestione dei rapporti col cliente: «Questa strategia –prosegue Di Prinzio- si esplica nel coordinare e far leva sulle diverse competenze e figure professionali che stanno intorno ad un progetto, al fine di massimizzare la qualità dei servizi offerti per ambito di competenza specifica, ridurre i costi ed i tempi di implementazione, controllare i processi di delega, gestire e ridurre al minimo le possibilità di errori ed offrire al committente tutta la forza operativa di un team altamente qualificato e che opera in sinergia e con un attitudine al problem solving. L'obiettivo è di semplificare e destrutturare i processi e le fasi di lavorazione e far sì che il committente possa avere un solo referente che garantisca la piena soddisfazione e l'assistenza post vendita». Niente

è lasciato al caso, nel metodo di lavoro di Hi Fi Di Prinzio, e l'unica parola che può sintetizzare questo tipo di lavoro è "qualità totale". Basta entrare nel negozio per rendersene conto: ben 8 sale d'ascolto dedicate ai vari settori -Hi-End, Alta Efficienza, Audio Video, Home Cinema con una vera e propria Sala Cinema all'interno, sala Video-conference, tutte insonorizzate e trattate acusticamente, così da consentire una prova realistica di quanto si andrà a realizzare; personale cortese e specializzato, sempre attento ad accogliere e consigliare il cliente sulle apparecchiature più consone alle proprie esigenze; un grande magazzino capace di soddisfare ogni tipo di bisogno immediato, un pezzo di ricambio, uno schermo sostitutivo, qualsiasi evenienza: «Di Prinzio non ti lascia mai a piedi», è la frase più ricorrente sulla bocca dei clienti che hanno avuto la possibilità di sperimentare la qualità del servizio fornito dal vulcanico Mino. Che ha ricevuto, oltre agli attestati di stima dei suoi clienti, anche numerosi Awards ufficiali delle maggiori riviste e associazioni di settore: membro Cedia (Custom Electronic Design & Installation Association), è stato giudicato "miglior negozio d'Italia" per il 2007 e 2008 da Fedeltà del suono e ha vinto l'HC Award (Home Comfort & Cinema) nella categoria Hi-End nel 2008. Una bella dimostrazione di Alta Fedeltà.

