

Vinco: 25 anni di qualità, ricerca e innovazione



Raggiunti i 25 anni di attività, ecco gli obiettivi e i punti di forza dell'azienda che l'hanno resa un punto di riferimento nei comparti diy, garden, ferramenta e utensileria.

Elena Conti, direttore commerciale Vinco.

Nata ad Asti nel 1999 grazie all'intraprendenza di Lidio Conti e Renato Appiano, Vinco è oggi importatore e distributore affermato di prodotti per il fai da te, il garden, la ferramenta e l'utensileria. Con un fatturato che supera i 17 milioni di euro, oggi l'azienda pie-

montese si sta preparando a festeggiare i 25 anni di attività, che nel tempo ha visto crescere sia la struttura aziendale, che oggi conta più di venti collaboratori tra gli uffici e il reparto tecnico, sia l'offerta, distribuendo in esclusiva brand internazionali e prodotti a marchio proprio per la casa, i professionisti e gli amanti del diy. Insieme a Elena Conti, direttore commerciale, abbiamo approfondito quali sono i punti di forza e gli obiettivi dell'azienda, che intende consolidarsi come riferimento nel mondo brico.

Come sta andando il 2024? Quali merceologie vi stanno dando maggiore soddisfazione?

Possiamo affermare che quest'anno stia rispecchiando i risultati del 2023; aspettiamo di vedere come si svolgerà il secondo semestre per capire se ci saranno spazi per una crescita di fatturato. Per noi è senz'altro molto importante il settore dei prodotti da giardino a marchio Hyundai: questa famiglia di articoli in continua evoluzione ci sta dando grandi soddisfazioni e ottimi risultati. Naturalmente anche il mondo dei generatori di corrente e dei compressori è da sempre decisamente rilevante per noi e ci permette di tenere posizioni significative nel settore dei prodotti tecnici per utensilerie e attrezzature. I due mondi, giardino e prodotto tecnico, stanno bene insieme. Infine, ma non in ultima posizione, anzi come nostro primo pensiero, i prodotti per il comfort quotidiano a marchio Vinco rappresentano il nostro mondo e la nostra storia, oltre che il nostro marchio. Si tratta di prodotti stagionali per l'estate e per l'inverno, per rimanere

vicini ai nostri clienti tutto l'anno.

**Su quali progetti vi state concentrando?
Ci sono novità in arrivo?**

Il nostro obiettivo è continuare a presentare novità nella gamma dei prodotti stagionali Vinco ogni estate e ogni inverno, e contemporaneamente inserire in gamma prodotti professionali Hyundai per il giardino, l'officina e ovviamente per il fai da te. Al momento stiamo lavorando in particolare sull'evoluzione della gamma delle motoseghe da potatura, con diverse novità che presenteremo più avanti, e su nuove gamme di generatori per utilizzo professionale e numerosissimi prodotti Vinco per la stagione estiva, che in questo momento stiamo iniziando a consegnare ai nostri clienti: tra questi, un nuovissimo robot per la pulizia delle piscine, un condizionatore d'aria portatile e una semplice ma efficace macchina per produrre il ghiaccio!

Come si pone l'azienda in ambito digitale?

Su questo tema ci stiamo evolvendo, purtroppo non con la velocità che vorremmo. Siamo convinti che il contatto con i nostri clienti grazie a nuove forme di vicinanza e di supporto attraverso comunicazioni social e video sia un aspetto da sviluppare sicuramente, e su questo possiamo e dobbiamo fare di più. Inoltre, riteniamo che anche l'evoluzione nelle forme di comunicazione tecnica debba assolutamente accelerare e incrementarsi, e che potrebbe rappresentare un grande sviluppo in ambito comunicativo. Penso ad esempio ai manuali d'uso o alle semplici istruzioni di primo avviamento o di messa in moto, attraverso video, collegamenti a QR code, collegamenti al sito... Sicuramente è un aspetto che vogliamo approfondire.

Cosa permette a Vinco di distinguersi sul mercato?

Abbiamo fatto della ricerca e del servizio i tratti fondamentali della nostra azienda. Puntiamo sulla qualità, cerchiamo l'innovazione e offriamo ai nostri clienti assistenza al domicilio. La crescita di cui siamo stati



protagonisti negli anni è il risultato di una serie di azioni strategiche mirate, prima fra tutte una costante ricerca di fornitori in grado di soddisfare pienamente gli standard di qualità e sicurezza italiani e un'ottima cooperazione con i principali distributori e le più importanti catene presenti sul territorio nazionale. In aggiunta a questo, la nostra struttura snella e predisposta all'innovazione ci permette di selezionare prodotti adatti al mercato in continua evoluzione. Infine, ma sicuramente non per importanza, offriamo un servizio post- vendita con centri assistenza autorizzati in ogni regione che permettono di intervenire in tempi rapidi. In generale, fra le nostre priorità c'è la rapidità nel rispondere alle richieste dei clienti e del mercato. ■

La crescita di cui siamo stati protagonisti negli anni è il risultato di una serie di azioni strategiche mirate, prima fra tutte una costante ricerca di fornitori in grado di soddisfare gli standard di qualità e sicurezza.