

# Le virtù del "SIGNORE" che vende l'alta fedeltà

(luglio - agosto 1971)

Chi vende apparecchi d'alta fedeltà è un personaggio importante, molto in vista. E' colui che personifica un mito, che è introdotto ai misteri della religione Hi-Fi colui che conosce la strada da prendere nel labirinto che conduce alla verità nella riproduzione musicale, che si muove in un universo che per lui solo non è misterioso. E' colui che « sa » o che... dovrebbe sapere.

Parliamo di colui che « sa ». Deve saperne abbastanza per non coprirsi di infamia al cospetto di chi si classifica nella categoria « intenditori », con tanto di etichetta ben leggibile fin dal primo apparire sulla soglia del negozio. Ma deve anche saper insegnare agli ignoranti e in tal caso evitare di svelare tutta la sua scienza, con il rischio di scoraggiare l'acquirente è di dargli l'impressione che l'universo dell'alta fedeltà sia decisamente inaccessibile e aperto a pochi spiriti eletti.

Deve anche saper reagire con cortesia alla ventesima domanda di questa natura: « Vorrei farmi uno stereo, buono ma non professionale, un 20+20. Non mi serve la potenza perché ho una stanza piccola... ». Spesso questa esposizione del problema, ritenuto sempre molto particolare dal cliente, viene accompagnata ed illustrata da una pianta della stanza con tutti i mobili particolareggiati.

## Le virtù

Scritto da David Guanciarossa

Venerdì 19 Giugno 2009 14:40 - Ultimo aggiornamento Sabato 20 Giugno 2009 08:22

---

Il sogno del signore che vende l'Alta Fedeltà è di riuscire ad instaurare il dialogo con il cliente in questi termini: « Se lei vuole darmi interamente la sua fiducia, io le garantisco che uscirà di qui con il miglior impianto possibile per il prezzo che lei ha deciso di spendere ». In caso positivo, la fiducia sarebbe certo ricompensata perché la riuscita commerciale di chi vende e la sua reputazione dipende dalla qualità acustica degli impianti che vende. Ma, ahimé, questo è un sogno che quasi mai si trasforma in realtà. Quasi..., perché qualche rara volta un cliente originale accetta (oh, umiltà!) il fatto di non sapere nulla nel campo, di non capirci gran che (neanche la risposta in frequenza... è il colmo!...) e mostra con disperazione la sua ignoranza, sperando nella pietà e nella onestà di chi ha il coltello dalla parte del manico. In tal caso (di solito), il negoziante posa l'arma e cerca di dimostrare di meritare la fiducia.

Alle capacità tecniche, alla conoscenza musicale, ai doni di public-relations, il « signore che vende l'alta fedeltà » deve aggiungere la capacità di parlare di prezzi. Dovrà fare una scelta fondamentale nella politica da seguire: dovrà accettare di ballare il valzer degli sconti con il cliente o decidere che il primo prezzo scontato che ha detto sarà inamovibile? E in quest'ultimo caso riuscirà ad essere sufficientemente saldo da mantenerlo anche dopo due o tre ore di contrattazioni?

A volte il binomio, psicologicamente già assai complesso, acquirente-venditore si complica per la comparsa di un terzo termine: l'amico esperto del potenziale acquirente inesperto... Inizia allora un lungo lavoro di alta acrobazia... Il « signore che vende l'alta fedeltà » deve riuscire per prima cosa a neutralizzare l'amico che viene a lui con due etichette, quella dell'intenditore e quella del difensore dei deboli e che deve ad ogni costo dimostrare le sue conoscenze e le sue qualità., onde giustificare il compito di protettore-mediatore che si è assunto. L'impianto che possiede è, evidentemente, quello di riferimento e la persona che egli accompagna deve assolutamente acquistare la stessa cosa.

Dopo qualche elogio all'assistente che di solito si accontenta di essere stato riconosciuto e apprezzato in quanto tale, il venditore potrà finalmente avere con il protetto, divenuto un cliente « normale » un discorso positivo. Non potrà tuttavia sfuggire all'immancabile necessità di giustificarsi del fatto che la testina non è mai compresa nel prezzo del giradischi, dopo aver forse evitato la richiesta di un omaggio... Dopo tutto quello che ho speso!... »

Certo il boom dell'Hi-Fi darà molto da fare a questo personaggio e durante le sue giornate di

## Le virtù

Scritto da David Guanciarossa

Venerdì 19 Giugno 2009 14:40 - Ultimo aggiornamento Sabato 20 Giugno 2009 08:22

---

lavoro dovrà spiegare tante e tante volte ciò che significa alta fedeltà che forse gli si potrà accordare il titolo di professore in Hi-Fi.

SUONO Stereo Hi-Fi - *Mister X*

[Inizio pagina](#)